DAVID CAMPBELL

L'ART DE LA MANIPULATION

DÉCODER VOTRE ENTOURAGE

Devenez dès maintenant un maître de la psychologie, reconnaissez les techniques de manipulation facilement et utilisez-les à votre avantage

EMPIRE OF BOOKS

L’art de la manipulation
Décoder votre entourage

Devenez dès maintenant un maître de la psychologie, reconnaissez les techniques de manipulation facilement et utilisez-les à votre avantage

Responsabilité pour les liens externes

Notre offre contient des liens vers des sites externes de tiers, sur le contenu desquels nous n'avons aucune influence. Par conséquent, nous ne pouvons assumer aucune responsabilité pour ces contenus externes. Le fournisseur ou l'exploitant respectif des pages est toujours responsable du contenu des pages mises en lien. Les pages référencées ont été vérifiées au moment de la mise en place du lien afin de détecter d'éventuelles violations de la loi. Les contenus illégaux n'étaient pas reconnus au moment de l'établissement du lien.

"Empire of Books" (EoB).

Avec "Empire of Books", une plateforme a été créée dont la priorité absolue est de fournir à ses lecteurs des connaissances passionnantes et des idées révolutionnaires.

Nous sommes synonymes d'une incroyable variété de guides de haute qualité, remplis à ras bord de précieuses connaissances spécialisées, ainsi que de conseils et de méthodes utiles.

Grâce à nos années d'expérience dans l'édition, les principales marques de fabrique des livres "Empire of Books" sont apparues : un contenu solide et une mise en page de haute qualité, une préparation soignée des informations avec des explications simples et un design professionnel.

Avec nous, les auteurs en herbe et les experts expérimentés disposent d'une plateforme pour présenter leur domaine d'expertise.

EoB est synonyme de livres passionnants et riches en informations, publiés en étroite collaboration avec des experts reconnus !

Deuxième édition originale 2021
Copyright © par David Campbell & Empire of Books
Indépendamment publié | ISBN : 9798468159132

Tous droits réservés.
La reproduction en tout ou en partie est interdite.
Aucune partie de cet ouvrage ne peut être reproduite, dupliquée ou distribuée sous quelque forme que ce soit sans l'autorisation écrite de l'auteur

EMPIRE OF BOOKS

Pour plus d'informations sur nous et nos collaborations, visitez notre page d'auteur sur Amazon.

Il suffit maintenant de cliquer sur le lien ou de scanner le code QR avec votre smartphone. Vous pouvez également saisir le lien dans l'onglet de votre navigateur.

https://t1p.de/mj8i

"Nous nous réjouissons de votre visite"

David Campbell

Est né en 1984 à Iéna. Après avoir obtenu son diplôme d'études secondaires, il a décidé de parcourir le monde en solitaire pendant douze mois. Il a très vite été amené à apprendre ce que signifie être seul et à surmonter les problèmes par ses propres moyens.

Les expériences et les rencontres qu'il a faites au cours de son périple ont fait grandir énormément sa personnalité et ont éveillé son intérêt pour la psychologie humaine, les relations interpersonnelles et le développement personnel.

Il a donc décidé d'étudier la psychologie. Aujourd'hui, il travaille en tant que consultant, coach de vie et auteur, ce qui lui permet d'aider d'autres personnes à améliorer leur vie de manière durable et à atteindre leurs meilleures performances personnelles.

En participant régulièrement à des séminaires et à des ateliers de son vaste réseau, Viktor Campbell s’informe sans cesse des dernières découvertes scientifiques dans le domaine de la psychologie et du développement personnel.

David Campbell

CONTENU

Avant-propos
Qu'est-ce que la manipulation ?
Le but de la manipulation
  OUTILS DE LA COMMUNICATION
  Joseph Goebbels : discours au Palais des sports de Berlin
Techniques de manipulation
  Quelles sont les techniques de manipulation ?
  Manipulation par la répétition
    Exercice
    Étude de cas de manipulation par la répétition dans une conversation
    Guide étape par étape
  Exclusivité
    Exercice
    Conseils
  principe de réciprocité
    Étude de cas
    Exercice
    Guide étape par étape
  Piège à inertie
    Exemple pratique
    Instruction
    Instructions pour l'usage
    Conseils
  L'instinct grégaire
    Exemples
    Une expérience à titre d'exemple

Instruction
Exercice
Exemple pratique
Exercice
L'astuce de l'autorité
Exemple pratique
Exercice
Les astuces émotionnelles
Conseils
Informations sélectives
Exemple pratique
Exercice
Guide séquentiel
Manipulation des besoins
Exemple pratique
Exercice
Le piège de la peur
1. exemple pratique
2. exemple pratique
Exercice
manipulation mentale
Manipulation de nos propres pensées
Manipulation de la pensées par les autres
Mise en place de la manipulation des pensées
Mot de fin
Espace de réflexion
Plan de 7 jours
Sources

Avant-propos

On entend fréquemment des phrases telles que " vous avez été manipulé " ou " il/elle ne fait que vous manipuler ". Mais la manipulation est en fait totalement humaine et nous l'utilisons tous consciemment ou inconsciemment. Mais comment cela fonctionne-t-il exactement, où est-elle appliquée et que signifie cette notion de manipulation ?

Ce livre est consacré aux techniques de manipulation. Quelles sont les techniques et surtout, que pouvez-vous faire pour ne plus être manipulé à l'avenir ?

En outre, ce livre vous donne une vue d'ensemble des exercices ainsi que des instructions sur la manière d'appliquer vous-même ces techniques de manipulation afin de vous imposer dans chaque conversation à l'avenir.

Ce livre a pour but de vous présenter les caractéristiques des différentes techniques de manipulation et de vous montrer, à l'aide d'exemples, comment elles fonctionnent. Que pouvez-vous faire pour vous défendre contre ces techniques et comment pouvez-vous les maitriser à l'avenir ?

Laissez-vous guider par des instructions étape par étape ainsi que par divers exercices et conseils. Afin de mieux comprendre les différentes techniques, des exemples et des références pratiques issus de la vie quotidienne sont intégrés dans ce livre.

Faites-vous maintenant une idée de la manipulation et de ses techniques !

Qu'est-ce que la manipulation ?

La manipulation est un terme très connu. Mais chacun le définit probablement à sa manière. Par conséquent, ce chapitre décrira et expliquera ce qu'est exactement la manipulation et comment elle peut être caractérisée.

Selon le dictionnaire Duden, la manipulation décrit l'acquisition d'un avantage. Le terme "manipulation" vient du latin et signifie " tirer parti ".

Le terme "manipulation" désigne l'exercice d'une influence sur d'autres personnes. L'influence a généralement lieu à l'insu et contre la volonté d'autres personnes. On doit amener les gens à certaines actions ou façons de penser contre leur gré. La manipulation peut être divisée en deux catégories : les intentions transparentes et les intentions non transparentes. Une intention transparente de la personne manipulatrice est comprise comme la possibilité de la décision de la contrepartie. L'interlocuteur peut décider lui-même si la volonté de la personne manipulatrice est suivie ou non. La possibilité de la décision représente la différenciation entre l'intention transparente et l'intention non transparente. Dans le cas d'une intention non transparente, le manipulateur suppose que son interlocuteur ne fera jamais une action volontairement et l'y incite. L'autre est ainsi privé de la possibilité de décider consciemment de s'opposer à cette action.

Afin de mieux comprendre la manipulation et la façon dont elle se produit au quotidien, une brève étude de cas vous est présentée ci-dessous:

Imaginez un instant que vous êtes à la direction d'une entreprise assez importante. Un de vos employés est très mécontent de son travail et de l'entreprise en général. Il vous fait part de son intention de démissionner et de chercher un nouvel emploi. Cependant, vous ne voulez pas le laisser s’en aller pour diverses raisons. Afin de le garder comme employé, l'empêcher de démissionner et, en même temps, le faire se sentir mieux, vous lui dites qu'il est un atout considérable pour

l'entreprise et qu'il fait toujours un travail fiable et de qualité. Vous lui dites aussi que ce serait une perte s'il s'en allait. Vous lui dites que vous seriez personnellement très triste s'il démissionnait et que vous ne trouveriez pas de remplaçant qui fasse le travail de manière aussi fiable et parfaite que lui. Donc vous essayez de le faire se sentir bien. Cependant, vous savez très bien que vous ne changerez rien à ses critiques ou à ses motivations pour quitter l'entreprise. L'employé se sentira apprécié et renoncera très probablement à son projet de démission dans l'espoir d'une amélioration.

Dans cette étude de cas, la direction fait part de ses propres sentiments à l'égard du licenciement éventuel de son employé. Cela donne à l'employé le sentiment d'être apprécié et de faire du bon travail et peut-être aussi que le mécontentement n'est pas justifié. En montrant son appréciation et en suscitant un bon sentiment, la direction veut se débarrasser de l'éventuel licenciement, c'est-à-dire du problème. Cela se fait également avec l'arrière-pensée que la direction ne doit naturellement pas chercher un nouvel employé. L'emploi est donc sauvé. Le travail supplémentaire qui survient également lorsque l'employé démissionne et qu'aucun successeur n'a encore été trouvé est également contourné de cette manière. Si la direction s'intéressait aux raisons et au mécontentement réel de l'employé et ne se concentrait pas simplement sur ses propres intérêts et avantages, elle parlerait à l'employé plus honnêtement et, surtout, plus ouvertement.

Toutes les manipulations ne sont pas identiques, car les types et les intentions diffèrent. On peut manipuler les autres pour faire passer leur propre volonté et leurs intérêts. C'est-à-dire faire en sorte qu'ils agissent comme ils le voudraient et se sentent bien. De la même manière, il est également possible de manipuler les autres en exprimant ses propres émotions. Cela peut aussi se faire avec des phrases telles que "je ne suis rien sans toi" ou "j'ai besoin de toi pour être heureux". Le partenaire ne voudra pas quitter le responsable, car il se sentirait alors probablement mal. Elle se sent responsable de l'état émotionnel de la personne qui la manipule et ne veut naturellement

pas la blesser. C'est une question de conscience. De cette façon, la personne responsable oblige l'autre à faire quelque chose qu'elle ne veut peut-être pas faire volontairement.

Mais il n'y a pas que la manipulation, telle que décrite dans l'exemple ci-dessus, qui se produit fréquemment, voire dans des situations quotidiennes. Souvent, les humains veulent influencer les autres. Parfois, les comportements manipulateurs ne sont même pas perçus consciemment, comme dans les médias, que nous consommons tous chaque jour. Cette manipulation par les médias ne se fait pas seulement à travers la publicité, mais aussi par les informations ou les journaux.

La manipulation consiste avant tout à influencer les autres. Cela peut se produire aussi bien dans un sens positif que négatif. Cette influence doit aboutir au fait que l'opinion propre est reprise ou qu'une tâche est effectuée par l'autre. Avec la manipulation, les intérêts personnels sont au premier plan.

Mais elle peut aussi être étudiée pour manipuler d'autres personnes. Par exemple, une conversation importante peut s'avérer bénéfique à votre égard. Cependant, la manipulation est souvent associée à quelque chose de négatif. Mais il est tout aussi possible d'influencer les autres de manière positive. Une influence positive se traduit par un événement positif. La manipulation positive comprend entre autres la persuasion, la motivation et l'inspiration.

Le fait qu'une manipulation soit perçue comme négative ou positive dépend de l'interprétation que l'on fait de la situation. Dans toute interaction avec d'autres personnes, il y a influence et donc aussi manipulation. Toutefois, l'ampleur et la fréquence de la manipulation varient d'une interaction à l'autre.

En général, on a toujours un objectif en tête. Il peut s'agir par exemple d'un objectif individuel. En outre, toute manipulation est motivée. Le chapitre suivant décrit plus en détail ce qu'il est possible de réaliser avec une manipulation.

Le but de la manipulation

Une action ou une pensée vise toujours à atteindre un objectif qui lui est propre. Il y a quelque chose à réaliser. Il en va de même pour la manipulation. Il y a aussi toujours un objectif qui se cache derrière toute action manipulatrice.

Cet objectif peut bien entendu varier d'une personne à l'autre. Mais le plus souvent, l'objectif est d'assumer une tâche, une activité ou une opinion particulière.

Non seulement ses propres intérêts et sa propre volonté doivent être suivis, mais l'autre doit également se sentir bien et apprécié, selon le type de manipulation. Le sentiment d'appréciation de sa propre personne fait qu'il n'est pas possible de dire "non".

Pour reprendre l'étude de cas des dernières pages :

L'objectif de la direction n'est pas seulement que l'employé reconsidère son intention de démissionner et, dans le meilleur des cas, décide de ne pas le faire, mais aussi qu'il se sente valorisé et considéré au sein l'entreprise. Ce sentiment, véhiculé par la direction, conduirait au fait que le salarié peut négliger les côtés négatifs de l'entreprise et ainsi reconsidérer le licenciement et donc aussi le départ de l'entreprise. Il doit avoir l'impression que sa personne, et donc ses actions et activités, sont appréciées et importantes pour l'entreprise.

De cette façon, l'employé sera dissuadé de son intention de démissionner, car il se sentira bien et conforté. De cette façon, la direction n’aura plus besoin de chercher un nouvel employé ou compenser le travail qui doit être fait après le départ de ce dernier. Ils n'ont donc plus de problème ni de tâche supplémentaire. Si l'employé est assuré qu'il fait un excellent travail et qu'il est important pour l'entreprise, il reconsidérera ses raisons car sa confiance en soi a été renforcée. Cependant, la direction n'améliorera probablement pas les raisons du licenciement de l'employé, car elle considère désormais le problème comme étant résolu.

Le but de la manipulation est de transposer ses propres pensées et idées à l'autre. L'accent est mis sur son propre avantage. En outre, l'autre doit être persuadé de rendre service au manipulateur. Selon que la manipulation est transparente ou non, l'objectif de faire changer l'avis de son interlocuteur est au premier plan. Le vis-à-vis n'est pas censé prendre lui-même la décision relative à une action ou à une pensée, mais se contente de la reprendre.

En résumé, la manipulation a pour but de tirer un avantage personnel. La personne manipulatrice se met au centre de l'attention et considère son propre avantage comme étant le mobile sous-jacent à l'acte de manipulation.

Qu'est-ce que la communication ?

La communication est l'outil le plus important dans le contexte de la manipulation. Afin d'être en mesure de manipuler une personne ou une circonstance, il est nécessaire qu'une certaine forme de réaction s'ensuive. Il ne sert à rien que le supermarché repositionne ses marchandises s'il n'a pas de clients.

Le mot "communication" vient également du latin et signifie échange ou transmission d'une information. D'une manière générale, la communication vise à l'échange ou à la transmission d'informations. Peu importe la manière dont elle est effectuée- la communication comprend à la fois la parole et l'écriture ; elle peut être verbale, non verbale ou para verbale.

Par ailleurs, outre le contact interpersonnel, la transmission de données est aussi considérée comme communication.

Tant que l'interaction entre les personnes fonctionne sans problème, on ne réfléchit pas davantage à la manière de communiquer. Toutefois, si des incidents surviennent sous la forme de dispute, de malentendus ou autres, il y a alors lieu de s'interroger sur sa manière de communiquer, par exemple en se demandant si l'on n'a pas dit quelque chose de mal ou émis des signaux équivoques.

Le fait d'être activement engagé dans la communication vous procure des avantages cruciaux en matière de manipulation. Au fil des ans, un nombre infini de scientifiques, de psychologues et de sociologues ont étudié ce sujet. Je voudrais vous donner quelques outils pour vous aider à améliorer votre manière de vous exprimer.

Les modèles de communication selon Paul Watzlawick

Paul Watzlawick était un psychothérapeute, spécialiste de la communication, philosophe et auteur qui a vécu jusqu'en 2007. Il était surtout connu en Europe pour son modèle de communication, dans la mesure où il a établi cinq axiomes, des principes qui ne nécessitent pas de preuve, qui permettent à la fois d'expliquer la communication humaine et de mettre en évidence ses contradictions. Il part de

l'hypothèse que les gens sont incapables de réfléchir à leur communication et à leur comportement et qu'ils prennent des décisions en fonction de la circonstance plutôt que de l'expérience. En conséquence, il concentre sa théorie sur le présent et y voit un processus permanent entre le " devenir " et la " croissance ". Watzlawick était considéré comme une personne très conservatrice, mais plutôt têtue dans ses opinions. Pour lui, la communication va bien au-delà de la conversation classique - il inclut le lien entre les personnes concernées ainsi que le contexte, c'est-à-dire les circonstances extérieures. Par exemple, deux personnes peuvent normalement être de très bons amis, mais ont peu en contact actuel en raison de problèmes personnels.

Le premier axiome est le suivant : "on ne peut pas ne pas communiquer". Ne vous inquiétez pas, il ne s'agit pas d'une erreur - Watzlawick voulait dire qu'il y a toujours une forme de communication, car elle ne passe pas nécessairement par le langage, mais peut aussi passer par le comportement. Puisque tout le monde doit interagir d'une manière ou d'une autre, une réponse peut s'en suivre à tout moment. Même si vous décidez de rester à la maison aujourd'hui et de regarder la télévision avec un verre de vin, vous communiquez- vous donnez des signaux aux autres personnes que vous n'avez pas envie de sortir ou de participer à la vie sociale, que vous avez peut-être eu une journée stressante et que vous voulez donc vous détendre, ou que les personnes qui vous entourent vous ennuient.

En outre, Watzlawick part du principe qu'une communication comporte toujours deux aspects - une partie contenu et une partie émotionnelle. La partie contenu fournit des informations sur le message à transmettre. L'aspect émotionnel dépend de la façon dont l'information est perçue par le récepteur. En même temps, cet axiome affirme que toute information contient également une émotion et que, par conséquent, il n'existe pas de communication purement factuelle. Même si nous ne connaissons pas ces personnes et que nous tenons la porte ouverte à quelqu'un par exemple, nous recevons un "merci" en

retour - l'émotion consiste donc ici en la politesse comme une sorte de communication forcée. Si mon patron dit à une collègue qu'elle ne fait pas bien son travail, le résultat sera très différent de celui que j'obtiendrais si je disais la même chose à la même collègue, simplement parce que les émotions sont différentes, même si l'information ne change pas. Selon les expressions faciales et les gestes que nous utilisons pour renforcer l'information, cela affecte la manière dont elle est reçue par l'autre.

Dans le troisième principe, Watzlawick part du fait que la communication se déroule comme une sorte de cercle. C'est ce qu'il appelle chaîne de comportement, où chaque stimulus est suivi d'une réaction, ce que nous connaissons comme une interaction interpersonnelle normale. Ces stimuli sont considérés comme une communication, car ils amorcent l'interaction. Ce phénomène est particulièrement observé dans les relations de couple. Une de mes amies se plaint régulièrement que son partenaire passe plus de temps avec sa voiture qu'avec elle. Comme elle est en colère contre lui, elle ne s'occupe pas de lui lorsqu'il est là, mais nettoie l'appartement ou passe des appels téléphoniques. Lui en revanche réplique que c'est justement la raison pour laquelle il passe plus de temps avec sa voiture qu'avec elle, car elle se consacre toujours à d'autres choses. Il y a ici une interférence très claire entre l'émetteur et le récepteur, puisque tous deux supposent qu'ils agissent sur la base d'une information identique. En tant que spectateur, on pourrait très facilement expliquer comment sortir de ce cycle - mais cela nécessite un dépassement et une certaine indulgence, ce que tout le monde n'est pas prêt à faire.

Tout comme la communication a un contenu et un aspect émotionnel, Watzlawick fait une distinction supplémentaire entre les parties verbales et non verbales, qu'il appelle numérique et analogique. Le numérique est synonyme de communication directe, l'information est transmise et il est alors possible d'établir des liens logiques. La partie analogique peut être transmise par des choses simples comme un sourire, il s'agit des aspects relationnels. La difficulté est que la

communication analogique est ambiguë. Vous pouvez sourire à quelqu'un et l'apprécier réellement, ou simplement vouloir être poli, alors que vous auriez plutôt envie de faire autre chose. C'est aussi là que se produisent la plupart des malentendus, par exemple lorsqu'une expression faciale est mal interprétée et que les autres spéculent sur l'interprétation au lieu de poser directement la question.

Le dernier axiome de Watzlawick est le suivant : la communication est symétrique ou complémentaire". La manière dont elle se développe dépend de la teneur générale du niveau de relation entre les interlocuteurs. Si vous êtes au même niveau, elle sera probablement symétrique. Vous pouvez reconnaître ce type de personnes, car elles essaient toujours de trouver un terrain d'entente et un compromis. S'il y a une divergence, la communication bascule dans le domaine complémentaire. Ensuite, une personne a le dessus ; il y a toujours un décideur et une personne qui se conforme. Dans les deux cas, il y a une certaine dynamique car les rôles ne sont pas fixes. Chacun connaît un exemple d'interaction complémentaire.

Supposons qu'un homme et une femme fassent du shopping - elle trouve deux pantalons et n'arrive pas à se décider, elle demande donc l'aide de son mari. La femme est là, debout, l'un des deux pantalons est enfilé et elle tient l'autre près de son corps. Sa tête est inclinée et tout en elle exprime l'incertitude. Puis elle pose une question cruciale : "Tu trouves que j'ai l'air trop grosse dans ce pantalon ?". L'homme, non réceptif aux signaux non verbaux, interprète simplement la question comme telle et répond " non chérie, je te trouve séduisante en tout ". Pour lui, cette affirmation reflète la vérité, mais elle pense à présent qu'il ne se soucie pas de ses goûts, puisque personne n'a été en mesure d'interpréter convenablement les signaux non verbaux.

Pour éviter de telles différences, il est nécessaire de définir le problème exact. Si la femme avait simplement posé la question en cause, à savoir qu'elle n'est pas sûre de savoir lequel des deux pantalons est le plus beau et qu'elle veut que son mari décide, la différence n'aurait jamais été constatée. À l'inverse, bien sûr, l'homme

aurait pu être plus attentif aux expressions faciales de sa femme. Vous pouvez sortir de ces cycles en pensant exactement à cela et en essayant de créer des lignes directrices distinctes dans la prochaine communication.

OUTILS DE LA COMMUNICATION

Pour communiquer, vous avez besoin de diverses informations, tant sur le plan purement factuel que sur le plan émotionnel. Les moyens de les obtenir sont également appelés outils de communication.

Le niveau purement factuel est très facile à expliquer, car il décrit d'où vous tirez vos connaissances. Si vous voulez trouver des informations sur une personne ou, par exemple, sur un événement, vous utilisez le journal, l'internet ou vous interrogez d'autres personnes, directement ou numériquement via les réseaux sociaux. Cependant, je voudrais me référer principalement aux moyens qui vous aident à obtenir des informations émotionnelles. Vous pouvez toujours argumenter de manière purement factuelle, mais si vous touchez votre interlocuteur à son point sensible, vous aurez beaucoup plus de facilité à le manipuler. C'est justement à ces moments que l'on peut reconnaître des vendeurs très talentueux : bien sûr, lors de l'achat d'un nouveau téléphone portable par exemple, ils expliquent aussi quelque chose sur la technologie, le fonctionnement de l'appareil photo et la taille de la mémoire. En revanche, s'ils veulent identifier une valeur ajoutée pour le client, ils utilisent les informations issues de la conversation, par exemple sur les dernières vacances, sur l'enfant qui se trouve avec eux dans le magasin ou sur le fait que le client reçoit trente appels en dix minutes parce qu'il est très sollicité - et les intègrent dans leur conversation. Un bon appareil photo donne donc un avantage au client, car il peut l'utiliser pour prendre des photos en HD lors de ses prochaines vacances, sans avoir à se trimballer avec un gros et lourd appareil reflex.

Le téléphone portable est doté d'une boîte aux lettres électronique intégrée, de sorte que le client peut consulter à tout moment ses messages professionnels et privés, mais il peut également définir des pauses, afin de déterminer quand il est disponible et quand il ne l'est pas. Je pense que vous avez compris. Personne ne se laisse manipuler s'il n'a pas lui-même un avantage ou quelque chose à gagner, et ce, qu'il s'agisse de vendre quelque chose ou simplement d'avoir une conversation au sein de la famille.

Il est scientifiquement prouvé que nous faisons plus d'efforts pour communiquer avec les personnes que nous venons de rencontrer. Dans le cas de la manipulation, cela présente bien sûr des avantages et des inconvénients. Avec les inconnus, vous êtes automatiquement plus attentif et plus prudent, mais vous ne les connaissez pas si bien et vous n'avez pas encore déterminé leurs besoins et leurs points de déclenchement émotionnels, pour ainsi dire. Plus vous connaissez une personne depuis longtemps, plus votre communication devient inconsciente. Réfléchissez brièvement à l'attention que vous portez à votre patron et, par comparaison, à votre conjoint. La différence est le niveau émotionnel auquel vous vous trouvez. Même si vous connaissez votre patron depuis plusieurs années, il est très peu probable ou rare que vous sachiez aussi tout de son enfance ou de ses craintes. Vous ne ferez probablement jamais sa lessive ou ne partirez pas en vacances avec lui. Pour pouvoir manipuler, il est toutefois nécessaire de ne pas faire de distinction ici - à part le fait que votre relation fonctionne beaucoup mieux si vous écoutez activement, car vous évitez ainsi environ la moitié des malentendus.

Il existe trois outils simples pour la communication quotidienne que vous pouvez utiliser de manière flexible à tout moment : vous devez écouter activement, et non pas lire le journal ou ranger le lave-vaisselle parallèlement, car vous risquez de manquer des informations importantes. Si vous pensez ne pas être compris, prenez le temps de comparer l'image que vous avez de vous-même avec celle que votre interlocuteur a de vous. Si vous y trouvez des différences, vous saurez

aussi où se situe la faute dans la conversation - par exemple, si vous avez tous deux des opinions différentes sur la répartition des tâches. En partie, vous devrez aussi déchiffrer, c'est-à-dire décoder. Très peu de gens expriment véritablement ce qu'ils ont envie de dire, mais ils utilisent des paraphrases mêlées de mots plus doux de peur d'être trop blessant. Apprenez à lire entre les lignes - c'est certes difficile, mais pas impossible surtout si vous connaissez la personne et que vous l'avez écoutée attentivement au préalable.

Cependant, malgré toutes les précautions, vous rencontrerez des difficultés à plusieurs reprises. Dans ce cas également, la communication vous offre les moyens de dénouer le nœud et de démêler à nouveau la situation. Une option aussi simple que difficile est de s'excuser. Je sais que personne n'aime admettre qu'il a fait une erreur - je n’en suis pas du reste. S'excuser, c'est admettre que vous avez fait preuve de faiblesse. Mais cela permet également à votre interlocuteur de vous donner confiance. C’est donc un impératif pour se tirer d'un blocus. Si chacun s'obstine dans son opinion, vous ferez tôt ou tard du sur-place et ne vous rapprocherez pas de votre objectif, qui est non seulement d'exprimer vos besoins et vos souhaits, mais aussi de les réaliser.

Le contraire de s'excuser est d'accuser. C'est absolument légitime si vous estimez être dans votre bon droit et ne voulez pas revenir sur votre opinion. Ceci symbolise aussi la force, mais d'une manière différente.

Néanmoins, dans ces cas-là, il est encore plus important de faire attention à la façon dont vous vous exprimez. Essayez de penser en termes de solutions plutôt qu'en termes de problèmes et n'essayez pas de faire remarquer à votre interlocuteur ce qu'il a fait de mal. Faites plutôt référence à ce que vous ressentez face à la situation. D'une part, cela vous aidera à réfléchir, mais en même temps, cela vous permettra d'éviter de glisser vers des reproches sans fin et de vous perdre dans une vaine discussion. En même temps, il est extrêmement important de rester dans le contexte et de ne pas généraliser les problèmes. Si vous

êtes contrarié(e) par le fait que votre partenaire est souvent en retard, essayez de garder la tête froide et d'en tenir compte. Je vois de nombreux couples passer de la centième à la millième à ces moments, si bien que le problème de base finit par se dénaturer. Vous ne devez jamais perdre de vue votre objectif et vous ne réussirez que si vous vous attaquez à un seul problème à la fois plutôt qu'à tous.

Nous prenons beaucoup trop de choses pour acquises. Les amis vous soutiennent dans les moments difficiles et écoutent vos problèmes, on vous aide à déménager ou un collègue vous décharge de son travail parce qu'il a déjà terminé le sien. Personne ne vous demande de les remercier immédiatement pour chaque petite chose avec un bouquet de fleurs, mais de temps en temps, un tel geste est important pour exprimer l'appréciation de l'autre. Vos amis et même vos collègues ne sont pas obligés de vous aider ou d'être là pour vous - ils le font volontairement. Un simple "merci" peut faire des merveilles et vous permettra d'entretenir des relations loyales et fidèles.

Tout comme les autres sont là pour vous, vous serez certainement là pour eux en retour. Vous avez peut-être pris le travail d'un collègue et l'avez si bien fait que vous avez reçu des éloges de votre supérieur. Vous pouvez en être fier, bien sûr, car faire un bon travail ou être un bon ami n'est pas quelque chose qui va de soi. Mais encore une fois, c'est le ton qui fait la musique Si vous exagérez votre fierté, vous passerez rapidement pour un orgueilleux et un arrogant plutôt que pour quelqu'un qui a confiance en lui et qui réussit. Surtout dans ces moments précis, prêtez attention aux expressions faciales des personnes avec lesquelles vous voulez partager votre succès. Votre famille sera toujours heureuse pour vous lorsque vous avez fait du bon travail, même sans que vous en parliez, et votre conjoint sera toujours fier de vous. Se vanter un peu aide aussi les autres à se tourner vers vous lorsqu'ils savent que vous êtes bon dans un domaine particulier.

Pour une communication réussie, il est important de ne pas se placer à un niveau émotionnel différent de celui de son interlocuteur - ce qui se produit probablement de manière inconsciente dès que l'on

exagère l'éloge de soi. Par conséquent, faites attention à votre choix de mots et écoutez plus activement lorsque votre interlocuteur vous parle de ses succès. De cette façon, un échange animé a lieu et personne ne se sent délaissé.

Mise en œuvre de la manipulation

La manipulation vise donc à influencer positivement ou négativement d'autres personnes quant à leurs décisions, actions et sentiments. Nombreux sont ceux qui font recours à la manipulation, inconsciemment et consciemment. Alors se pose la question : comment faire un usage véritable de la manipulation ? La manipulation est principalement utilisée lors de la prise de parole. Le langage corporel combiné au discours doit donc convaincre l'interlocuteur. L'art consiste à parler de manière à pouvoir influencer les autres.

La manipulation doit sonner comme une conviction dans le discours. L'objectif est que l'interlocuteur question ne se rende même pas compte qu'il est manipulé. Souvent, ce n'est qu'après coup que l'on se rend compte qu'on a été manipulé.

Si l'on s'en aperçoit dans la circonstance, on peut l'éviter. Il est aussi possible de profiter soi-même de la situation à l'aide des techniques de manipulation.

La manière exacte d'y parvenir est décrite et expliquée dans les chapitres respectifs consacrés aux techniques de manipulation. La manipulation est donc de plus en plus utilisée dans le discours et donc dans la conversation. La manière dont cela peut se produire sera examinée et interprétée sur la base d'un discours de Goebbels. Au final, la question se pose de savoir s'il s'agit vraiment d'une manipulation. Non seulement les médias, mais aussi tous les scientifiques ont des avis divergents à ce sujet. Au final, chacun doit probablement décider par lui-même dans quelle mesure ce discours correspond à une manipulation. Néanmoins, il convient d'expliquer à la fin ce qui parle exactement en faveur de la manipulation et ce qui est en opposition avec celle-ci.

JOSEPH GOEBBELS : DISCOURS AU PALAIS DES SPORTS DE BERLIN

Joseph Goebbels a étudié la philologie allemande et maîtrise par conséquent l'art de la langue et du discours. À partir de 1916, Goebbels est Gauleiter à Berlin. Sa tâche consiste à donner aux gens le sentiment d'appartenir au parti NSDAP, afin que ce parti puisse s'implanter à Berlin.

À partir de 1933, Goebbels est également responsable de la propagande et de l'"éducation populaire". Il a exercé cette fonction jusqu'à sa mort en 1945. Afin d'atteindre le plus grand nombre de personnes possible et de les inciter à adhérer au parti NSDAP, Goebbels utilise des médias tels que la radio et le cinéma ou recourt à la forme écrite, le discours ou l'essai.

Pour mieux comprendre un discours de Goebbels et reconnaître la manipulation qui s'y cache, il est nécessaire de comprendre l'idéologie du national-socialisme. Cette idéologie peut être décrite au sens large comme une religion du monde intérieur. En outre, l'idéologie du national-socialisme était fondée sur l'idée que la race aryenne allemande était supérieure à toutes les autres. Cette pensée raciale est au cœur de la vision du monde national-socialiste. Selon leur idéologie, la race allemande avait le droit de diriger les autres peuples.

Le discours au Palais des sports de Berlin est prononcé par Goebbels en 1943. Dix ans plus tôt, les nationaux-socialistes étaient arrivés au pouvoir. Le contexte de la situation est le suivant : la guerre de mouvement initiale sur le front de l'Est est devenue une guerre de position. L'objectif de Stalingrad n'a pas pu être atteint. De grandes parties de la sixième armée ont été vaincues, encerclées ou se sont rendues. D'une manière générale, il était prévisible que l'Allemagne ne pouvait plus gagner la guerre. Une humeur pessimiste s'est alors répandue au sein la population. Goebbels voudrait se rabattre sur la guerre totale, qui a déjà eu lieu lors de la première guerre mondiale. La

guerre totale signifie que pour la guerre, on recourt aux ressources sociales. Afin de soumettre cette décision au peuple, une bonne justification est nécessaire. Le peuple doit donc être inspiré d'une manière ou d'une autre, car sans le peuple, aucune guerre totale n'est possible.

Afin enthousiasmer le peuple pour la guerre totale, Goebbels poursuit une stratégie.

Les articles, les mémorandums, les essais et enfin le rallye doivent s'appuyer les uns sur les autres et préparer ainsi la société au plan. Le rassemblement doit fonctionner comme un signal de départ pour la guerre totale. Elle se déroulera au Palais des sports. À ce jour, le discours de Goebbels est connu sous le titre de "discours du Palais des sports".

Mais pourquoi ce discours devrait-il maintenant figurer dans ce chapitre ? Ce discours est considéré comme un excellent exemple de manipulation. Même s'il est en partie contesté qu'il s'agisse réellement d'une manipulation concrète, ce discours trouvera néanmoins sa place dans ce livre.

L'ensemble du discours peut être considéré comme une invitation à participer à la guerre totale. Goebbels a recours à plusieurs reprises à des questions adressées au public. Le but est de créer une solidarité et de poursuivre la volonté "commune", la guerre totale. Ces questions, au nombre de dix, se multiplient de question en question. Les dix questions s'entrechoquent et stimulent ainsi les auditeurs. La quatrième de question est probablement la plus célèbre. C'est : "Voulez-vous une guerre totale ? Le voulez-vous, si nécessaire plus totalement et radicalement que ce que nous pouvons même imaginer de nos jours ?" Ainsi, Goebbels ne se contente pas d'enthousiasmer l'auditoire pour quelque chose qu'il a décidé de faire, il demande également leur soutien. Goebbels donne de l'espoir en demandant à l'auditoire : "Croyez-vous avec le Führer et avec nous à la victoire finale totale du peuple allemand ?" Espérer une victoire qui n'est en fait déjà plus

possible. Néanmoins, la guerre totale a permis au Troisième Reich d'exister encore un peu.

Le discours, qui a duré près de deux heures, pourrait bien avoir manipulé les gens. Il a non seulement redonné confiance et espoir, mais a également appelé tous les citoyens à apporter leur aide. Ce faisant, il a été précisé que tout le monde peut aider de manière égale. La décision de la guerre totale a été prise par Goebbels, mais le public s'est senti impliqué dans la décision. La citation déjà évoquée porte également sur l'espoir de tous les peuples que la guerre sera bientôt terminée. Ce souhait est repris par Goebbels et il semblerait qu'avec une guerre totale, il serait encore possible de gagner la guerre. Le pronom personnel "nous" témoigne de la solidarité de la société. Avec ce lien, tous les citoyens sont également disposés à faire quelque chose pour le peuple et à soutenir la guerre totale.

Ce qui plaide contre une manipulation de l'auditoire, c'est que ce discours était plutôt destiné à assurer l'idéologie et la foi. Il est également contesté qu'une manipulation des auditeurs ne puisse se faire que par le biais du discours. Le fait que d'autres personnes soient amenées, par la manipulation, à des actions et des actes qu'elles ne souhaitent pas elles-mêmes, témoigne aussi d'une manipulation de Goebbels dans son discours. On peut même supposer qu'il était très facile et confortable pour les Allemands, après la guerre, de se présenter comme des victimes de cette manipulation et de rejeter ainsi toute responsabilité.

Même si, dans cet exemple, on peut se demander si ce discours est réellement une manipulation, l'idée de base de la manipulation est facile à comprendre à travers cet exemple. L'exemple du discours de Joseph Goebbels a montré que toute une société peut être atteinte et enthousiasmée de cette manière et donc également manipulée d'une certaine façon.

Les chapitres suivants vont maintenant décrire et illustrer de manière adéquate les différentes techniques de manipulation et expliquer à l'aide d'exercices comment se protéger de la manipulation.

Techniques de manipulation

Dans les paragraphes suivants, les différentes techniques de manipulation vous sont présentées en détail. Afin de la présenter plus clairement, ces techniques sont complétées par des instructions détaillées ainsi que par des cas pratiques et, si nécessaire, par des graphiques. Pour un apprentissage rapide et réussi ou pour mieux comprendre les techniques, des exercices accompagnent les techniques respectives afin que celles-ci restent toujours compréhensibles.

QUELLES SONT LES TECHNIQUES DE MANIPULATION ?

Les techniques de manipulation sont particulièrement utilisées pendant les négociations. En d'autres termes, dès qu'il s'agit de conversations orientées vers un objectif, celles-ci sont particulièrement mise en œuvre. Il peut donc être utile de maîtriser ces techniques de manipulation afin d'orienter la conversation dans une certaine direction et d'atteindre plus facilement ses objectifs, ou de savoir comment les techniques de manipulation sont utilisées et ce qu'elles sont afin de reconnaître l'utilisation de ces techniques et ainsi orienter la conversation dans le sens qui lui convient et ne pas dévier de ses propres idées. Tout comme il est important de savoir comment les techniques de manipulation sont utilisées, il est tout aussi important de savoir comment se protéger contre ces manipulations.

Les techniques de manipulation visent à persuader l'interlocuteur et à l'orienter ainsi dans la direction souhaitée. Elles sont utilisées en combinaison avec le langage corporel pour clarifier la rhétorique, c'est-à-dire la composante principale d'une technique de manipulation. La manipulation a pour but de convaincre son interlocuteur de soi ou de son intention.

MANIPULATION PAR LA RÉPÉTITION

Peut-être que vos jours d'école ou d'université remontent à un certain temps, mais vous vous souvenez peut-être encore de vos techniques d'apprentissage. Plus le contenu de l'apprentissage est répété, plus il est facile de le soumettre à un test ultérieur. Il n'en va pas autrement avec ce type de manipulation.

Les médias, comme la télévision ou la radio, diffusent sans cesse des publicités similaires, voire identiques. Le spectateur est confronté à ce produit à maintes reprises et ne peut s'empêcher de se demander s'il n'a pas besoin de ce produit.

Mais cela ne vaut pas uniquement en relation avec les médias, mais aussi dans l'échange et la conversation avec les autres. Pour certaines personnes, il est difficile de reconnaître et de considérer une situation dans son ensemble. Ils sont alors reconnaissants lorsqu'on leur dit comment évaluer une situation.

Ceux qui ne sont pas particulièrement autonomes sont très sensibles à ce type de manipulation. Les gens qui appliquent ce type de manipulation sont souvent ceux qui veulent se présenter et prouver leur autoritarisme aux autres.

Ainsi, plus on est confronté à une affirmation, plus elle paraît évidente. Pour reprendre l'exemple de la publicité télévisée : plus le spectateur est confronté à un produit dans une publicité, plus la signification du produit ou le produit lui-même semblent évidents. En outre, la confiance dans la marque et le produit lui-même est créée.

Si des déclarations sont répétées dans une conversation, elles deviennent également de plus en plus manifestes. Donc, à un moment donné, il n'est plus question de le remettre en question ou d'en douter.

Exercice

Pourquoi ne pas prendre une soirée pour prêter consciemment attention aux déclarations et aux messages associés dans les publicités télévisées ? Vous remarquerez non seulement consciemment que les

publicités se répètent, mais aussi la manière dont l'attention et l'intérêt du client sont suscités. L'accent est mis sur les caractéristiques positives du produit ou de l'entreprise et sur les raisons pour lesquelles ce produit est si unique.

Faites attention à la formulation exacte. Vous remarquerez qu'en peu de temps, des informations importantes combinées à des images ou des séquences vidéo font en sorte que le spectateur se sente interpellé. Plus vous regardez une publicité, plus les caractéristiques positives et uniques du produit deviennent évidentes. Vous n'en douterez même plus, car vous l'entendez et le percevez si souvent.

Si vous trouvez ensuite également ce produit au supermarché, vous vous souviendrez directement de ses caractéristiques positives et de ce qui le distingue des autres produits. On peut donc avoir l'impression de déjà connaître le produit, même si on ne l'a jamais vraiment testé.

Étude de cas de manipulation par la répétition dans une conversation

Au travail, les contacts et donc les conversations avec les collègues sont inévitables. Ces conversations tournent généralement autour du travail et de la tâche en cours. Un collègue répète souvent qu'un produit rapporte beaucoup de ventes à l'entreprise. Pour l'instant, il importe peu que cette affirmation soit vraie ou fausse.

Cependant, il s'agit d'une déclaration selon laquelle l'autre partie ne peut pas mieux savoir. On ne peut donc pas argumenter contre cette affirmation. Plus le collègue répète cette déclaration, plus elle lui semblera familière et moins elle sera remise en question. En outre, plus l'affirmation est répétée, plus sa crédibilité est grande. L'affirmation selon laquelle le produit rapporte beaucoup de ventes devient de plus en plus vraie pour l'interlocuteur et il ou elle adopte exactement cette attitude. Dans ce cas, l'attitude consiste à considérer l'affirmation comme vraie et à ne pas la remettre en question. Après tout, si cela a été répété tant de fois, il est fort probable que ce soit vrai. Lorsque l'on

travaille sur d'autres projets, on garde automatiquement à l'esprit le succès présumé de ce produit et on le compare toujours à celui-ci.

Pour illustrer davantage la manipulation par la répétition dans la conversation, une autre étude de cas sera ajoutée :

Imaginez que vous n'êtes pas satisfait de vos résultats dans vos études, à l'école ou au travail. Vous aimeriez être meilleur et ne voulez pas vous avouer vos mauvaises performances. Votre entourage s'intéresse beaucoup à vos notes à l'école ou à l'université. Vous ne voulez pas parler à votre entourage de ces mauvaises notes et de votre mécontentement. Avant même que quelqu'un puisse le demander, vous leur dites à quel point vous êtes satisfait de vos performances et quelles bonnes notes vous avez obtenues à l'examen l'autre jour. C'est exactement cette déclaration que vous répétez fréquemment lorsque vous rencontrez votre entourage. En agissant ainsi, vous ne poursuivez pas seulement l'intention de ne pas être interrogé sur vos notes. En outre, vous pensez que ces déclarations véhiculent un sentiment de fierté. Plus vous parlez souvent de ces succès à votre entourage, plus cela devient crédible non seulement pour votre entourage, qui ne doute plus que vous êtes vraiment bon, mais aussi pour vous-même. Vous commencez donc à croire vous-même ces déclarations et à les considérer comme vraies.

Que peut-on retenir de cette étude de cas à titre personnel ? On peut affirmer que les déclarations qui sont répétées plus souvent sont considérées comme plus crédibles. Une déclaration est considérée comme un fait si elle est répétée à en permanence. Il en va de même pour les médias. Plus une publicité est diffusée à la radio ou à la télévision, plus la confiance et la crédibilité du produit et de la marque associée sont établies.

Guide étape par étape

La question se pose maintenant de savoir comment se protéger contre cette technique de manipulation ou comment procéder si vous avez l'impression d'avoir été confronté à une telle technique au cours d'une conversation.

1. Tout d'abord, il est important de remarquer quand certaines déclarations sont répétées. Si quelque chose vous semble familier et que vous avez l'impression que votre interlocuteur a déjà dit cette déclaration plusieurs fois, il est important de bien comprendre la motivation de la personne. Demandez-vous pourquoi cette affirmation est probablement répétée en permanence. Bien sûr, vous ne pouvez pas en être sûr, mais vous avez peut-être déjà une intuition. Votre interlocuteur veut-il vous distraire de quelque chose ? Devriez-vous ignorer un autre fait ? Devriez-vous être et rester dans la croyance que cette affirmation est vraie, même s'il est clair que ce n'est pas le cas ? L'important ici est de se mettre autant que possible à la place de la personne manipulatrice. Il n'est guère utile de confronter directement la personne à cette accusation de manipulation et d'entrer éventuellement en conflit. Il est également possible que l'insécurité de la personne se cache derrière une telle répétition. Pensez à ce que vous ressentiriez à la place de cette personne. Dans la plupart des cas, cela révèle déjà une motivation possible.

2. Le contexte dans lequel la répétition des déclarations se produit est également important. La personne répète-t-elle toujours une affirmation dans une situation particulière ? Par exemple, lorsqu'il s'agit simplement d'une tâche de la personne ou peut-être lorsqu'on parle de ses succès personnels ?

On peut parfois aussi discerner une motivation en décryptant le contexte. Il faut ensuite les comparer aux considérations de la première étape. La personne souhaite-t-elle avoir une meilleure estime d'elle-même et paraître plus sûre d'elle ? Veut-elle participer à la conversation et ne pas se sentir exclue ? Peut-être s’avère-t-il vraiment que vous excluez cette personne dans certaines situations ? Plus vous pourrez vous mettre à la place de la personne, plus il vous sera facile d'éviter cette technique de manipulation.

3. Il est généralement conseillé de remettre également en question ses propres actions. Peut-être vous arrive-t-il d'insister vous-même sur votre capacité à accomplir certaines tâches ? Votre interlocuteur ne se sent-il pas pris au sérieux ? La personne veut-elle avoir un sentiment d'appartenance et sentir que ses actions et lui m-même sont pris en considération ? Si vous avez une telle impression, essayez d'engager la conversation avec la personne dans le contexte suivant. Demandez-lui comment il va. Peut-être aussi, selon la circonstance comment se déroulent ses activités

Proposez-lui peut-être d'aller prendre un café. Faites en sorte que la personne se sente valorisée et considérée. Observez si les répétitions diminuent. Sinon, une conversation avec la personne peut s'avérer utile. Il se peut qu'il ne le remarque pas sur le coup et que la manipulation ne soit pas intentionnelle.

EXCLUSIVITÉ

La manipulation par les médias devrait également être reprise dans cette technique de manipulation. La technique de manipulation de l'exclusivité consiste à faire comprendre une rareté à la contrepartie. Par exemple, lorsque des produits sont présentés à la télévision, il est clairement indiqué que le nombre de produits est très limité et que les clients doivent donc s'empresser de se procurer tel ou tel produit. L'objectif est de pousser les acheteurs potentiels à l'achat en raison du stock très limité. Si on perd du temps, le produit risque de ne plus être disponible. Cependant, cette stratégie est délibérément choisie par les fabricants. La raison en est que les produits sont plus prisés et ne devraient plus être disponibles dans un futur proche. Les produits sont donc censés être exclusifs et les offres ou produits exclusifs attirent naturellement les acheteurs potentiels. Après tout, c'est quelque chose de spécial.

La manipulation par l'exclusivité des produits est donc délibérément utilisée. On est donc censé acheter sans vraiment se demander si ce produit est vraiment nécessaire. Mais ce n'est pas seulement l'offre elle-même qui est délibérément manipulée. Elle interfère également avec la liberté de choix personnelle du client. Car il faut agir rapidement, sinon il sera trop tard. En d'autres termes, le produit doit être très vite acheté avant qu'il ne se fasse trop tard.

On rencontre ces offres ou les produits "rares" plus particulièrement lors des ventes aux enchères, des offres spéciales ou des ventes de liquidation.

On ne retrouve pas ce type de manipulation uniquement dans les médias. Il est aussi très répandu dans la vie professionnelle. Dans ce contexte, il ne s'agit pas d'une pénurie de produits, mais par exemple, de places dans des projets convoités.

Il n'est donc pas rare que les places limitées dans les travaux de groupe ou les projets soient annoncées. Parce que ce qui est limité est

aussi d'une certaine manière directement recherché. Ces places limitées amènent donc de nombreux employés à vouloir participer à ce projet ou à ce travail particulier. Cela présente bien sûr un gros avantage pour la direction. Car c'est ainsi que l'on peut filtrer les meilleurs employés ou ceux qui leur conviennent le mieux.

Exercice

Mais comment reconnaître ce type de manipulation et comment y faire face ?

Tout d'abord, il est important de réfléchir à cette offre de manière objective et sobre, quelle que soit la circonstance. Est-il vraiment important pour vous d'avoir ce produit ou de participer à ce projet de l'entreprise ? Seriez-vous vraiment contrarié de ne pas avoir participé ou de ne pas avoir acheté le produit ?

Rappelez-vous que vous n'avez pas à vous sentir coupable si par exemple vous ne voulez pas participer à un projet d'entreprise ou si vous ne voulez pas frapper à l'offre exclusive du marché aux puces. Surtout, n'agissez pas trop vite. Vous pouvez passer quelques minutes à réfléchir à cette offre ou à ce projet et peser le pour et le contre. Vous ne devez pas prendre cette décision dans l'urgence.

Pour s'entraîner, il peut être utile de traiter consciemment cette technique de manipulation. Les ventes exclusives ont souvent lieu dans des magasins de meubles, où les produits sont censés être fortement réduits. Bien sûr, la règle est la suivante : jusqu'à épuisement des stocks. Souvent, dans de telles situations, vous pouvez penser à plusieurs choses qui mériteraient pour vous d'être achetées.

Mais avant de tendre la main vers un produit, respirez profondément et demandez-vous si vous avez en vraiment besoin, surtout, s’il vous sera d’une quelconque utilité, ou si vous voulez seulement l'acheter parce que le stock est actuellement rare et que, selon les fabricants, cette opportunité est la meilleure. En effet, si vous devez vous demander si vous pouvez vraiment trouver une utilité à ce

produit ou à quel usage vous pouvez le destiner, vous devriez vous abstenir de l'acheter en toute conscience.

Conseils

Lorsqu'un produit n'est disponible que pendant une certaine période, et que son caractère spécial semble donc particulièrement élevé, le désir de frapper avant qu'il ne soit trop tard se fait ressentir. Mais que se passe-t-il réellement lorsque vous arrivez trop tard ? Y a-t-il un réel changement dans votre vie ?

En réalité, c'est un premier conseil. Avant d'acheter quelque chose juste parce qu'il n’est disponible que pour un temps limité, pensez aux conséquences. En gros, la terre ne cessera pas de tourner même si vous ne l’avez pas acheté. Il arrive souvent que les produits censés être très exclusifs ne le soient pas du tout et qu'ils soient disponibles pendant une longue période, voire qu'ils soient inclus en permanence dans la gamme de produits de l'entreprise. Même si des offres exclusives et particulièrement alléchantes sont annoncées, vous devez faire attention à votre portefeuille.

Cela peut sembler un peu étrange. Mais cela vaut-il la peine d'acheter un produit juste parce qu'il est super exclusif ou qu'une offre spéciale est tentante et qu'il vaut la peine d'être rapide ? Avez-vous vraiment besoin de ce produit ? Il peut également être intéressant de savoir combien d'heures vous devez travailler pour vous procurer ce produit. Pensez-vous vraiment que cela vaille la peine ? Faites également attention à la façon dont les stocks et les prix se comportent avant et après ces promotions. Il n'est pas rare que les prix soient augmentés avant une telle promotion afin de donner l'impression qu'une telle réduction ou offre est particulièrement exclusive et intéressante. Mais en réalité, ce n'est pas le cas. Observez simplement ceci.

Combien de temps fait-on la publicité d'un produit qui n'est censé être disponible que pendant un certain temps et qui, une fois épuisé, disparaît ? Il n'est pas rare que de tels produits soient sur le marché

depuis assez longtemps, de sorte qu'un achat rapide n'en vaut pas la peine.

PRINCIPE DE RÉCIPROCITÉ

La technique de manipulation "principe de réciprocité" est aussi appelée règle de réciprocité. Mais en quoi consiste réellement cette technique de manipulation ?

Pour culpabiliser les gens, on a souvent recours à de petites faveurs. Le principe de réciprocité a une grande valeur dans la société. La réciprocité doit se produire dans le cadre d'un échange équilibré afin que toutes les parties soient satisfaites. Pour beaucoup de personnes, il est naturel de rendre une attention matérielle ou une faveur en retour. "gagnant-gagnant", pour ainsi dire. Mais il n'est pas rare que le fait de donner et de recevoir soit exploité. Pour l'autre personne, cela crée le sentiment de devoir rendre une faveur. Ainsi, on se sent obligé et on ne fait plus ces faveurs de son propre gré, comme il se doit.

Étude de cas

Ici aussi, une étude de cas sera appliquée pour une meilleure compréhension : K. a trouvé un nouvel appartement et veut déménager bientôt. F. propose directement son aide et s'impose réellement. La personne souligne à plusieurs reprises qu'elle aime bien donner un coup de main et que cela ne lui pose absolument aucun problème. K. est bien sûr heureux de cette offre. Après tout, un déménagement implique beaucoup de stress et ne peut se faire sans aide. Bien que F. se soit proposé de l'aider volontairement et qu'il lui ait fait comprendre à plusieurs reprises qu'il n'y avait aucun problème, K. avait toujours mauvaise conscience. Après tout, une main lave l'autre.

Donc K. ne sait pas vraiment comment lui rendre la pareille. F. aide vraiment énergiquement le déménagement de K., pour qu'il se déroule rapidement. Quelques jours après le déménagement, F. contacte K. et lui demande également une faveur. Bien sûr, K. a encore beaucoup à faire avec le déménagement et est par ailleurs très occupé, de sorte que la faveur n'est pas exactement commode. Cependant, à cause de sa

mauvaise conscience, K. ne peut s'empêcher de dire "oui". K. accepte la faveur de F. et l'accomplit. F., cependant, est toujours d'avis que K. n'a pas encore fait assez pour compenser l'aide apportée lors du déménagement et demande d'autres faveurs. Ainsi, F. ne se contente pas de profiter de la mauvaise conscience de K., mais s'assure également que cette mauvaise conscience demeure en recourant de manière répétée à l'argument "Je t'ai quand même aidé pour ton déménagement." est utilisé. K. fait donc tout pour se débarrasser de sa mauvaise conscience et "travaille" la grande faveur, à savoir l'aide apportée par F. pour le déménagement, sous forme d'autres faveurs.

Cette étude de cas a pour but d'expliquer exactement ce qui a déjà été expliqué dans la description. Le principe du "gagnant-gagnant" est mis en œuvre. La manipulation se fait donc en exploitant la mauvaise conscience d'une autre personne et en l'utilisant à ses propres fins.

Exercice

Même si le principe de réciprocité est probablement connu de tous, un petit exercice va s’en suivre.

On se sent aussi très bien quand on peut faire quelque chose pour quelqu'un d'autre. Qu'il s'agisse d'aider à porter une lourde charge de courses ou d'aider à accomplir une tâche difficile pour quelqu'un d'autre. Les possibilités sont infinies et il est si facile de rendre les autres heureux. Pourquoi ne pas proposer d'aider quelqu'un ou de le décharger d'une partie de son travail ? La personne aura probablement l'impression de vous devoir une faveur ou de l'aide. Elle sera alors d'autant plus heureuse si vous ne voulez pas une autre faveur pour l'aide.

Même si l'idée que de telles faveurs doivent être rendues est tellement ancrée dans la société, les gens sont invités à sortir de cette logique et à donner du plaisir aux autres.

Mais qu'est-ce que ce genre d'exercice est censé vous apporter ? Souvent, lorsqu'une faveur est rachetée, une certaine attente se manifeste. L'attente que l'autre personne vous doit maintenant une

faveur. L'autre personne se sent alors naturellement coupable si cette faveur ne peut être "retournée" directement. Cet exercice devrait permettre de se débarrasser de cette attente, car là où il n'y a pas d'attente et pas de mauvaise conscience de la part de l'autre, la technique de manipulation "principe de réciprocité" ne peut fonctionner.

Cet exercice devrait permettre de contourner ses propres attentes ainsi que sa mauvaise conscience et de rendre les autres heureux en les aidant ou en leur rendant de petits services. Bien entendu, cela vous permet également de vous sentir bien dans votre peau.

Guide étape par étape

Vous vous êtes certainement déjà trouvé dans une situation où vous avez volontiers donné un coup de main et auriez aimé en recevoir en retour. Tout le monde n'ose pas demander de l'aide en général ou l'exiger dans le cas d'une faveur antérieure. Ce guide est conçu pour vous aider à apprendre à le faire :

1. Communiquez à l'avance avec votre interlocuteur les faveurs qui seront échangées. Ainsi, ni vous ni lui n'aurez de mauvaise surprise. Si par exemple votre vis-à-vis a besoin d'aide pour une tâche et que vous avez besoin d'aide pour une présentation, cela doit être clairement communiqué. De cette façon, personne ne se sent obligé de rendre une faveur qui n'a jamais été convenue et qui pourrait être trop importante pour vous. De même, cela vous évite, à vous ou à votre vis-à-vis, de demander de multiples faveurs. Les faveurs restent donc toujours équitables.

2. Si vous demandez de l'aide à votre vis-à-vis, demandez-lui s'il a le temps de vous aider. Cela permet d'éviter qu'il ne se sente obligé et ne soit en fait pas en mesure d'apporter cette aide. Acceptez aussi qu'il ne puisse avoir le temps et faites preuve de compréhension

pour ce refus. Dans le cas contraire, il ne sera pas disposé à donner ou, a fortiori, à offrir une aide supplémentaire à l'avenir.

3. Si vous avez du mal à demander de l'aide ou une faveur aux autres, dites-le ouvertement. Votre interlocuteur sera en mesure d'éprouver de l'empathie pour votre situation et vous fera même comprendre que ce n'est pas une mauvaise chose de demander de l'aide. Plus vous serez ouvert à cette situation, plus il vous sera facile de demander de l'aide à l'avenir.

Pour vous y préparer, vous pouvez penser à des phrases sur lesquelles vous pourrez vous appuyer au cours de la conversation. Par exemple : "Je déteste vraiment demander de l'aide, et c'est vraiment difficile pour moi, mais je n'arrive à rien avec XY tout seul. Vous voulez bien m'aider ?" De cette façon, vous communiquez à la fois les raisons pour lesquelles vous avez besoin d'aide et ce que vous ressentez à ce sujet. Des phrases telles que "Pouvons-nous regarder XY ensemble lorsque tu auras une minute de libre ?" ne contribuent pas à donner à l'autre personne le sentiment qu'elle doit assumer une tâche à votre place, mais qu'elle demande simplement de l'aide.

Il peut également être utile de préciser que cette aide sera bien entendu restituée si nécessaire.

4. Si vous voulez demander une faveur, expliquez clairement pourquoi vous la demandez. Quelque chose est survenu dans votre vie personnelle ? Vous êtes en mauvaise santé ? Il y a plusieurs raisons pour lesquelles on peut demander des faveurs. Plus vous serez honnête avec votre interlocuteur, plus il pourra se mettre à votre place et sera disposé à vous rendre service. Précisez également que vous rendrez la pareille à la personne.

Soit votre interlocuteur reviendra tôt ou tard à cette faveur, soit il ne demandera aucune faveur. Si vous n'êtes pas sûr, vous pouvez demander dans un avenir proche revenir à charge s'il y a quelque chose que vous pouvez faire pour lui. Cela symbolise un intérêt sincère pour

votre vis-à-vis et clarifie la réciprocité. En outre, il ne se sentira pas lésé.

5. Dans ce cas, mettez-vous à la place de votre interlocuteur. Est-ce que vous aideriez vous-même une personne qui ne montre aucune gratitude et donne plutôt l'impression de vouloir vous transmettre des tâches et des activités ? Vous ne le souhaitez probablement pas, n'est-ce pas ?

De la même manière, votre interlocuteur voudra se mettre à votre place. Pourquoi avez-vous besoin d'aide ? Quel pourrait être le problème ? Comment vous sentez-vous ? Qu'est-ce que votre interlocuteur peut retirer de cette gentillesse ? Plus il peut se mettre à votre place, plus il vous aidera ou vous rendra service.

En fin de compte, il est tout aussi important d'aider les autres et de leur rendre service. Ainsi, d'une part, vous serez perçu comme une personne serviable et, d'autre part, les autres personnes seront tout aussi heureuses de vous venir en aide.

PIÈGE À INERTIE

La persévérance porte souvent ses fruits. Mais peu de gens savent que ce principe fait également appel à la manipulation. Il arrive souvent qu'un petit service devienne beaucoup plus important. Il n'est pas rare que la personne en question se sente exploitée. La petite faveur peut être considérée ici comme un leurre, car celui qui s'y engage ne peut plus dire "non" par la suite.

Peut-être ne pouvez-vous pas vraiment imaginer quoi que ce soit avec cette technique de manipulation. L'exemple pratique suivant a pour but d'expliquer plus en détail le thème du piège à inertie.

Exemple pratique

Un collègue vous propose son aide. Il n'a pas compris une certaine tâche pour un projet sur lequel il travaille. Il vous demande de jeter un coup d'œil à la tâche pour voir si vous pouvez la comprendre et la lui expliquer. Vous acceptez et regardez la tâche.

La tâche vous paraît simple, de sorte que vous l'expliquez au collègue. Celui-ci ne comprend toujours pas après l'explication, il vous demande pour cette raison si vous ne pouvez pas le faire à sa place, parce que vous l'auriez compris et pas lui. Vous pouvez difficilement dire "non" ici et acceptez, alors que vous avez en fait suffisamment d'autres choses à faire. Vous ne savez pas comment vous tirer de cette situation, alors vous acceptez.

La question sur la compréhension d'un texte a servi d'"ouvre-porte" dans cet exemple. Au moment où vous acceptez d’y jeter un coup d'œil, parce que vous aimeriez aider et qu'il ne s'agit pour l'instant que de pure compréhension, vous auriez pu dire "non", ce qui est pire lorsqu'il s'agit de prendre en charge une tâche entière.

En supposant que cette situation vous arrive et que vous vous demandiez comment vous en sortir, voici une petite astuce.

Instruction

Aider les autres est un sentiment agréable et cela se fait aussi avec plaisir. Cependant, il n'est pas rare que cette volonté d'aider soit abusée. Ainsi, si comme dans l'exemple pratique, vous acceptez d'examiner la tâche et de l'expliquer à quelqu'un d'autre, vous pouvez toujours refuser d'effectuer la tâche en toute bonne conscience. Si vous avez un bon pressentiment, que vous avez encore suffisamment de temps pour vous atteler à la tâche et que vous voulez vraiment le faire de votre plein gré, il n'y a rien de mal à cela. Mais si vous ne pouvez pas vraiment gérer la tâche en termes de temps parce que vous avez suffisamment d'autres tâches et projets à réaliser, il n'y a pas non plus de problème à décliner la demande.

Après tout, vous n'êtes pas responsable de la réussite du travail de votre collègue. Vous pouvez également prendre votre temps pour prendre cette décision. Mais surtout, ne vous sentez pas coupable si vous ne voulez pas ou ne pouvez pas assumer cette tâche.

Instructions pour l'usage

Mais comment pouvez-vous faire recours à cette technique de manipulation ? A quoi faut-il faire attention et surtout, quel succès cette technique promet-elle ?

Le piège de la persistance est également appelé la technique du pied dans la porte. Ainsi, pour amener d'autres personnes à faire des courses ou des tâches pour vous, vous devez commencer par une ouverture. Si cette ouverture est réussie, l’interlocuteur pourra alors dire "oui" plus facilement.

Le premier objectif doit être que la contrepartie fasse un pas dans la direction que vous souhaitez. Ce type de manipulation est souvent utilisé dans le monde du travail, mais cette technique peut également être utilisée dans la sphère privée.

Les phrases possibles pourraient être, par exemple : "Vous avez traité le sujet XY récemment, n'est-ce pas ? J'ai un devoir/projet à réaliser et je ne suis pas tout à fait sûr que l'information XY soit

correcte, pourriez-vous y jeter un coup d'œil ? Je suis très incertain à ce sujet."

Cette déclaration exprime que l'autre personne a déjà traité ce sujet. Cela peut déclencher un sentiment de reconnaissance pour cette personne, puisque d'autres personnes s'en souviennent et que le travail ne doit donc pas avoir été mauvais. En outre, on exprime son propre sentiment sur la tâche, à savoir qu'il y a de l'incertitude et que l'interlocuteur pourrait apporter de la sécurité par rapport aux tâches. Demander de l'aide ou demander si ces informations peuvent être relues est l'"ouvre-porte". Idéalement, la personne est d'accord et examine ces informations et les évalue comme "vraies" et donc également correctes ou comme "fausses" et donc non utiles pour la tâche. Une fois que cette première étape a été franchie et que la personne a envisagé la tâche, elle ne risque pas d'être réticente à l'étape suivante. Si ces informations sont correctes et donc vraies, il est possible d'évoquer à nouveau le problème de l'incertitude et d'essayer de l'amener à accepter d'expliquer et de clarifier le sujet et éventuellement les informations ou de transmettre des éléments déjà utilisés pour son propre traitement.

Si ces informations sont incorrectes et donc inutilisables pour l'édition, l'expression de l'incertitude conduirait également à ce que d'autres informations soient fournies par votre interlocuteur pour l'édition.

Comme il est prévu que cette tâche soit assumée, la question d'une explication ou d'une aide pourrait suivre l'"ouverture de porte". Parce qu'il a déjà été reconnu que votre interlocuteur a déjà traité le sujet et même avec brio, la personne ne sera probablement pas réticente à la question de l'aide ou la refusera. Après tout, elle peut avoir de l'empathie pour sa propre situation et faire preuve de sympathie. Peut-être se souviendront-ils aussi qu'ils auraient eux-mêmes souhaité obtenir de l'aide dans la même circonstance.

Idéalement, la personne s'implique alors dans la demande d'aide et tente d'expliquer le sujet et les informations de manière plus détaillée

et, surtout, plus précise.

Cette aide permet d’avancer plus rapidement, car des explications plus précises et surtout les connaissances de l'autre personne sont d'une grande utilité. Si ces explications ne permettent pas encore d’aborder aisément les tâches, on peut se rabattre sur ses propres idées. Ces idées peuvent être présentées et leur exactitude vérifiée par un "faux ?" ou par un "non ?". Si le contraire détermine avec l'explication et ces idées que celles-ci sont fausses ou que le sujet n'a pas été compris du tout, il complétera l'information en corrigeant, en élargissant ou même en donnant la solution correcte. Mais ici aussi, une explication peut être utile car elle contribue à l'accomplissement des tâches.

Avec l'aide de cette personne, les devoirs peuvent s’effectuer plus rapidement et on peut être sûr qu'ils contiennent aussi des solutions et surtout des informations correctes. De plus, il n'était pas nécessaire de travailler soi-même ou de se plonger dans le sujet, car la personne avec son aide vérifiait les réponses, proposait son aide et expliquait même le sujet.

Nous allons maintenant donner une brève explication sans exemple :

La question de l'aide peut être accompagnée de ses propres sentiments. Cela permet à l'interlocuteur de se mettre à sa place et de savoir quelles émotions sont associées à cette tâche.

Un "ouvreur de porte" est toujours nécessaire, alors l'interlocuteur vous rencontre déjà lors de la première étape, de sorte qu'une aide supplémentaire/une prise en charge de la tâche ne peut être exclue. Une "ouverture de porte" peut être une question très spécifique qui renvoie à l'ensemble du sujet ou à une question de compréhension.

Si l'interlocuteur est prêt à donner un coup de main, mais pas à assumer l'ensemble de la tâche, on peut faire recours aux questions comme "pas vrai ?" ou "c'est vrai ?" pour interpréter et analyser la justesse ainsi que le point de vue de votre vis-vis.

S’il n'est pas du tout disposé à vous aider et ne répond pas à la question de l'"ouverture de porte", vous ne devez pas insister pour

obtenir une aide supplémentaire. Dans le cas contraire, il ne sera plus disposé à aider ou à reprendre les tâches à l'avenir.

Conseils

Si vous vous trouvez dans une telle situation et que vous ne savez pas exactement comment refuser d'assumer une tâche ou vous en sortir en général, les conseils suivants vous seront sans doute utiles.

1. Le premier conseil a probablement l'air très facile, mais en réalité il ne l'est pas, c'est pourquoi une explication plus détaillée va suivre. N'ayez pas mauvaise conscience lorsque vous dites "non". Mais une telle conscience coupable vous rattrape plus vite que vous ne le souhaitez. Dès lors, comment se débarrasser de cette mauvaise conscience ? Gardez à l'esprit les raisons qui vous ont poussé à dire "non". Si vous avez vos propres tâches à accomplir, ou si vous ne vous sentez pas bien en ce moment et que vous ne voulez ou ne pouvez réaliser cette tâche, ne vous prenez pas la tête.

Car avant tout, cette tâche n'est pas une responsabilité qui vous incombe. Vous n'avez donc pas à effectuer cette tâche pour quelqu'un d'autre. Vous ne devez pas non plus de justification à votre interlocuteur. Cependant, comme on se sent mieux soi-même si son interlocuteur peut comprendre et évaluer ses propres motivations, il est conseillé de partager ces raisons avec son vis-à-vis.

Dites-leur comment est votre propre situation. Mais bien sûr, ne le faites que si vous en avez envie vous-même. Si un "non" pour vous ne signifie pas que vous ne voulez pas fournir d'assistance et que vous ne voulez rien avoir à faire avec la tâche, mais que vous êtes néanmoins prêt à coopérer, faites-le aussi savoir.

Si votre interlocuteur ne semble pas vouloir vous comprendre, vous saurez à l'avenir que vous ne lui "devez" pas un soutien ou une réduction de la charge de travail.

2. Prenez votre temps pour prendre votre décision et ne vous précipitez pas. Il est parfaitement légitime de dormir sur la

décision pour une nuit. L'important est qu'au bout du compte, que vous souhaitiez accepter la tâche ou non, vous soyez satisfait de votre décision.

Car ce n'est que si vous êtes satisfait de cette décision que vous pourrez la défendre en toute conscience. Pour faciliter cette décision, une liste des avantages et des inconvénients peut vous aider. Qu'est-ce qui joue en faveur de la tâche et qu'est-ce qui s'y oppose ? Et peut-être aussi : quel bénéfice en tirez-vous ?

3. Si vous n'êtes pas disposé à effectuer la tâche à la place de votre collègue, mais souhaitez seulement lui offrir votre aide, faites-le lui savoir. S’il n'a vraiment pas compris cette tâche et est reconnaissant de toute aide, même un coup de pouce de votre part sera suffisant. De plus, à la fin, il sera fier d'avoir accompli la tâche lui-même. Parlez donc ouvertement avec lui. Si vous vous sentez exploité et avez l'impression d'avoir été manipulé, il est conseillé de chercher à discuter et de communiquer ouvertement vos préoccupations et vos craintes.

L'INSTINCT GRÉGAIRE

Un troupeau est une communauté de plusieurs êtres vivants de la même espèce. Cependant, non seulement de nombreux animaux, mais aussi des individus sont des animaux de troupeau. Cela est illustré par le fait que les actions ou les façons de penser de nombreuses personnes sont généralement considérées comme une norme ou une preuve de ce qui est juste, voire de la " meilleure " chose à faire.

Bien sûr, tout cela semble trop simple et trop beau pour être vrai. Parce que dans la société, ce même comportement n'est pas forcément la meilleure des choses à faire.

Pour cette raison, la pression des pairs n'est ni conseillée ni bénéfique. L'instinct grégaire peut être considéré comme un réflexe qui vient des temps anciens. Sa fonction est de se protéger du danger.

Exemples

Dans cette technique de manipulation de l'instinct grégaire, on peut reprendre le discours de Joseph Goebbels évoqué dans les chapitres précédents. Des extraits du discours, qui peuvent être lus dans leur intégralité sur Internet, illustrent les cris et les commentaires du public. Ceux-ci sont abrégés par le commentaire "tous" ou "auditeur".

Ce qui saute aux yeux, c'est que le public dans son ensemble est d'accord avec l'orateur. En d'autres termes, ce n'est pas une seule personne qui crie, mais toute la salle. La question bien connue : " voulez-vous une guerre totale ? " est également suivie d'approbations et de cris de soutien.

De nos jours, personne ne répondrait à cette question par un "oui" enthousiaste. Mais le fait que tout le public, en l'occurrence tout le groupe, ait répondu "oui" montre qu'il y avait ici une pression des pairs.

Mais ce discours n'est pas le seul à pouvoir être considéré comme un exemple de pression par les pairs. Car la télévision a également recours à ce type de manipulation. Dans de nombreux programmes, les rires

d'un public imaginaire sont insérés aux moments "drôles". Ce rire est censé faire en sorte que les personnes qui se trouvent devant le poste de télévision puissent elles aussi rire de ce passage.

Pour rester dans l'exemple des médias : les produits sont souvent intitulés "produits les plus vendus". Il s'agit d'inciter les gens à acheter ce produit, car après tout, beaucoup d'autres personnes l'ont déjà fait et en sont d'ailleurs satisfaites dans le meilleur des cas.

Une expérience à titre d'exemple

Le phénomène de l'instinct grégaire intéresse de nombreux chercheurs et psychologues. Dans une émission de télévision, une expérience a été menée sur cette technique de manipulation. Cette expérience sera reprise et expliquée dans ce livre.

Le but de cette expérience était de voir dans quelle mesure les règles les plus banales étaient respectées et l'exemple donné par d'autres personnes était suivi. Des empreintes de pas ont été peintes dans une salle de cinéma. Celles-ci passent devant les rangées, le long de la scène et remontent le long des rangées. Pour confondre encore plus le public, des détours ont été prévus pour que les empreintes ne soient pas droites. Afin que personne ne puisse s'asseoir dans la rangée, celles-ci ont été bloquées au niveau des escaliers.

Le groupe des cinéphiles est lui aussi hétérogène. Outre les complices, qui connaissent l'expérience et prétendent être l'instinct grégaire, il y a aussi des personnes qui ne savent rien de l'expérience. Les complices entrent dans le cinéma et suivent les pas.

Les personnes qui ne sont pas au courant de l'expérience s'interrogent, mais suivent les complices. l'un des complices s'échappe de la foule et grimpe par-dessus la barrière pour rejoindre la rangée de cinéma où se trouve son siège. Les personnes qui entrent dans l'auditorium après lui s'interrogent et font un effort pour le suivre, mais décident ensuite de suivre les autres. Alors tout le monde suit les traces de pas sur le sol, dont le parcours est parfois très étrange. Certaines personnes suivent silencieusement le reste et ne font aucun effort pour

se poser des questions, tandis que d'autres en parlent à voix basse. Néanmoins, tout le monde s'y tient et suit les complices.

Cette expérience montre donc que les gens suivent les actions et les habitudes les plus banales simplement parce que les autres font de même. Personne ne se demande vraiment si ce qui est fait a un sens et s'il faut vraiment le suivre.

Les humains sont ainsi des créatures d'habitudes. Si quelqu'un ouvre la voie et que tout le groupe suit, il ne peut y avoir de mal à faire de même, même si l'action est banale.

Instruction

Il est difficile de trouver un guide sur la manière d'utiliser ce type de manipulation. Parce qu'en général, on n'a pas soi-même une si grande influence sur beaucoup de gens, voire sur la société elle-même. Mais il existe un guide pour se protéger contre ce type de manipulation.

Tout d'abord, il est important de savoir que les médias sont très rusés et affirment également des choses qui ne sont pas vraies. Mais il est bien sûr difficile de prouver ces contre-vérités, c'est pourquoi ces affirmations, comme celle du produit le plus vendu, sont simplement crues. Pour s'en libérer, il est important de savoir que l'on a souvent recours à la ruse et que cela ne correspond pas nécessairement à la vérité.

Soyez clair sur ce que vous voulez vraiment, afin qu'il soit plus difficile pour les autres de vous manipuler. Lorsqu'il s'agit d'un produit dont la publicité est faite dans les médias, demandez-vous clairement si ce produit, indépendamment de ce qui est dit dans la publicité, vous conviendrait vraiment et si vous en avez vraiment besoin. Lorsqu'il s'agit d'actions dans un grand groupe, cette règle s'applique également. Soyez conscient de ce que vous voulez et de ce que vous ne voulez pas.
La pression des pairs est plus particulièrement répandue chez les adolescents. On entend souvent dire que tout le monde dans le groupe prend une bière et on peut difficilement dire "non" parce que tout le

monde en prend une. Mais le fait même de dire "non" témoigne de votre propre force et prouve l'importance de votre propre volonté.

Exemple pratique

Dans les approches précédentes, des exemples courts mais non élaborés ont été présentés. Afin de présenter cette technique de manipulation d'une manière plus compréhensible, nous allons maintenant présenter une petite étude de cas.

F. a une vingtaine d'années et aime passer du temps avec ses amis. Ils se réunissent souvent le soir en grand groupe. Ils sont alors plus de quinze personnes. Ils bavardent beaucoup, échangent des idées, rient ensemble et aiment aussi boire de l'alcool. Dans le cercle d'amis de F., la consommation d'alcool est répandue et fait plus ou moins partie de la "routine quotidienne". F. lui-même n'aime pas vraiment l'alcool. Ni le goût, ni le fait de perdre le contrôle à mesure que l'on consomme. Pendant ces rencontres, il préfère boire des boissons sucrées non alcoolisées ou de l'eau. Ses amis sont très compréhensifs à ce sujet. Ils respectent sa décision de boire peu ou pas d'alcool.

Cependant, cette compréhension diminue considérablement lorsque tous les membres du groupe se rencontrent et au plus tard lorsque la première gorgée d'alcool est prise, tout le monde ne comprend plus que F. ne boit pas. Plus le temps passe le soir, plus F. est incité à participer à la consommation d'alcool. Après tout, cela en fait partie et tout le monde boit quelque chose. Il y a des déclarations du genre "Il n'y a rien de mal à boire un verre" et "Il ne se passera rien". Tout aussi souvent, on lui demande s'il ne veut pas essayer et pourquoi exactement il ne boit rien. Un seul verre n'est pas mauvais. F. se sent incompris. Personne ne tient compte de sa volonté et il se sent exclu et seul, car il ne participe pas à l'activité commune, la consommation d'alcool. Mais F. aime se retrouver avec ses amis, après tout, il aime tout le monde et veut être là aussi, pour ne pas perdre complètement le contact.

Au cours de la soirée, F. se sent de plus en plus sous pression. Sa volonté est de plus en plus discutée, de nombreux arguments en faveur

de la boisson lui tombent dessus. La pression typique des pairs. À un moment donné, F. cède et boit un verre, en espérant qu'on le laisse tranquille après.

Alors F. cède à la pression des pairs et ne tient pas le coup.

Cet exemple pratique a pour but de montrer que les types de manipulation de l'instinct grégaire sont polyvalents et peuvent aussi se dérouler dans un environnement privé.

Un autre exemple de l'instinct grégaire :

Vous voulez vous rendre dans une ville et vous choisissez le train. Vous ne connaissez pas votre chemin dans la ville, donc à la gare vous ne savez pas quel chemin prendre pour arriver à la sortie de la gare. C'est une bonne chose que de nombreuses personnes descendent du train et quittent la voie à gauche. Ils ne se demandent même pas si c'est le bon chemin, mais suivent simplement la foule.

La question qui se pose maintenant est de savoir pourquoi vous suivez exactement la foule, bien que vous ne sachiez pas du tout si vous êtes sur le bon chemin.

Les gens ont l'envie, surtout dans des situations comme celle-ci, de suivre les autres. Cette décision est prise inconsciemment. Parce que si beaucoup de gens font cela et prennent cette voie, c’est qu’elle n’est pas forcément mauvaise. La plupart des gens ne penseraient même pas à prendre une direction complètement différente de celle de la masse, comme dans cet exemple, dans une gare où ils ne connaissent pas leur chemin. Parce que cette autre direction sera alors probablement fausse.

Exercice

L'instinct grégaire peut être reconnu et déterminé dans de nombreuses situations différentes. La caractéristique de cette technique de manipulation est que les comportements sont simplement adoptés sans y penser. Peu importe s'ils sont absurdes. Les gens s'en tiennent souvent à des méthodes prédéfinies. Cet exemple est bien visible dans la forêt. Le soi-disant "sentier" a été parcouru si souvent qu'il est reconnaissable comme un chemin distinct et est généralement suivi. Il

est rare, voire impossible, de s'en détacher et de se promener dans la forêt indépendamment de ce "sentier". Sur de nouveaux chemins, pour ainsi dire différents.

Cela vous amène à cette expérience ou exercice d'auto-expérimentation.

Lorsque vous vous promenez dans la forêt, faites attention aux "sentiers". Vous aurez probablement l'impression que les suivre est la bonne chose à faire. Après tout, beaucoup le font, sinon ces chemins n'existeraient pas. Mais ignorez ce chemin et traversez les bois par une autre route. Cela vous semblera un peu bizarre au début, mais à la fin vous serez heureux de l'avoir fait. Pourquoi ? Vous avez fait quelque chose de votre choix. Prendre une nouvelle voie et réaliser une action indépendamment d'un groupe. Vous pourriez même vous sentir fier.

Le but de cet exercice est de prendre conscience de certains instincts grégaires et de les remettre en question lorsqu'on les remarque, afin de remarquer cette technique de manipulation à l'avenir et de ne pas se laisser manipuler par elle.

Il est néanmoins normal de prêter attention à un groupe et d'adopter des comportements sans réfléchir. Mais cet exercice peut permettre de prendre conscience de l'ampleur de la situation.

LE TOUR DE L'AMITIÉ

Il nous est difficile de rejeter les personnes que nous aimons, ou de se sentir rejeté, dès qu'un souhait leur est refusé. Nous sommes souvent guidés par nos sentiments tels que la joie, la colère, la tristesse. C'est pourquoi nos sentiments peuvent aussi être influencés par les autres, par exemple en nous donnant un sentiment positif, un sentiment de bien-être.

C'est exactement ce dont profite la technique de manipulation "le tour de l’amitié".

Pour que cette astuce fonctionne, il faut créer une atmosphère agréable dans laquelle la personne à manipuler se sent à l'aise. Cette

atmosphère est importante car sinon la personne va rapidement bloquer et vouloir s’en échapper. L'atmosphère peut par exemple être créée par des compliments et des éloges.

Mais à quoi ressemble cette technique de manipulation dans la pratique ? Pour expliquer cela plus en détail, nous vous proposons un exemple.

Exemple pratique

K. veut acheter une voiture. Elle s'est déjà décidée pour une marque, mais pas encore pour un modèle précis. Elle aimerait obtenir des conseils chez un concessionnaire automobile et éventuellement y acheter une voiture dans un avenir proche. Elle prend donc rendez-vous chez le concessionnaire automobile pour un entretien avec un vendeur et explique au moment du rendez-vous qu'elle n'a pas encore arrêté son choix sur un modèle, mais qu'elle est sûre de la marque car de nombreux amis ont déjà eu des expériences particulièrement positives avec cette marque.

Le jour du rendez-vous, le vendeur la salue chaleureusement et souligne qu'il est heureux qu'elle soit venue. K. se sent immédiatement à l'aise et, surtout, très bien entourée. Elle fait part au vendeur de ses souhaits et de ses besoins personnels en matière de voiture et mentionne également qu'elle a découvert cette marque de voiture par l'intermédiaire de ses amis. Après tout, tous ses amis étaient satisfaits. Le vendeur répond qu'il conduit également cette marque à titre privé, indépendamment de sa profession, et ne peut que confirmer les expériences positives. K. se sent encore plus confortée dans son intention d'acheter cette marque de voiture. Enfin, le vendeur peut partager et confirmer ces expériences. Après que le vendeur ait écouté les souhaits et les exigences de K. et lui ait transmis à plusieurs reprises un sentiment positif en reprenant ses déclarations et en soulignant qu'il voit les choses de la même manière, il lui propose un modèle plutôt cher.

K. devient hésitante, car en fait elle ne voulait pas dépenser autant d'argent. De plus, il n'a pas besoin d'un modèle particulièrement puissant. Le vendeur le remarque et loue la prudence du client. Il souligne que de nombreux clients ont réagi de la même manière qu'elle, mais qu'une fois qu'ils ont acheté ce modèle, ils ont été très satisfaits et ne regrettent pas du tout leur décision. K. a un sentiment positif à l'égard du modèle, dont elle pensait en fait ne pas du tout en avoir besoin. Cependant, le vendeur se montre compréhensif à son égard et peut compatir à sa situation et à ses préoccupations.

Elle a fini par lui faire confiance, si bien qu'elle finit par acheter le modèle le plus cher. Après le rendez-vous, elle quitte le concessionnaire avec des sentiments mitigés, car elle ne voulait pas vraiment acheter une voiture tout de suite, mais juste obtenir quelques informations, et elle ne voulait pas non plus un tel modèle. Mais elle se sentait bien dans sa décision, donc elle n’est pas forcément mauvaise. Après tout, de nombreuses personnes lui ont maintenant parlé des côtés positifs de cette marque. De plus, elle s'est sentie en de bonnes mains pendant la consultation, prise au sérieux, et le vendeur semblait très honnête et digne de confiance.

L'exemple pratique montre qu'en créant un bon sentiment, on peut amener d'autres personnes à prendre des décisions qu'elles ne voulaient pas vraiment. Dans le cas de K., un rendez-vous de consultation s'est transformé en rendez-vous d'achat, et ce même pour un modèle dont elle pensait ne pas avoir besoin. En transmettant un sentiment positif et en créant une atmosphère agréable, les gens peuvent être influencés et donc manipulés dans leurs décisions.

Exercice

Mais comment reconnaître, voire éviter, ce type de manipulation ? Ceci sera décrit dans le premier exercice. Elle est suivie d'un exercice sur la façon dont ce type de manipulation peut être appliqué.

La technique de manipulation "tour de l'amitié" se caractérise par l'exploitation d'une atmosphère positive créée pour manipuler une personne dans ses actions ou sa façon de penser. Ici aussi, il est important de rester fidèle à son propre point de vue et à sa propre attitude et de les remettre en question avec soin. Dans le cas de l'exemple pratique, les questions suivantes pourraient vous aider : ai-je vraiment besoin de ce modèle ? Une voiture légèrement moins chère ne suffirait-elle pas ? Ai-je vraiment besoin de cette voiture ? Quelles sont les attentes que j'ai exactement de ma voiture ?

Même si l'on se sent à l'aise dans cette situation et que l'on est guidé par les expériences positives des autres, il ne faut pas prendre de décision hâtive. Ceci se vérifie dans l'exemple pratique présenté ainsi que dans d'autres circonstances.

Écoutez toujours votre intuition et prenez un peu trop de distance par rapport aux positions et opinions des autres plutôt que trop peu. Vous pouvez toujours dire "oui" à une offre ou à une tâche après coup. Cependant, vous devez non seulement prendre de la distance par rapport aux exigences et aux tâches auxquelles vous êtes confrontées, mais aussi par rapport à la sympathie créée et à l'atmosphère qui vous invite à vous sentir bien, car si vous vous sentez bien, il est plus facile et plus rapide d'être séduit par les actions souhaitées par les manipulateurs.

Cependant, le "tour de l'amitié" peut aussi être appris et appliqué par soi-même. Cet exemple a pour but de montrer comment cela peut se faire.

Les questions introductives qui mettent votre vis-à-vis à l'aise sont le meilleur moyen de débuter. Par exemple, vous pouvez demander à votre interlocuteur quel est son état d'esprit ou le complimenter sur un vêtement. Cela crée directement une base de confiance et il se sent directement beaucoup plus à l'aise. Selon qu'il s'agit de manipuler l'état d'esprit ou de prendre en charge une certaine tâche, une base de confiance mutuelle est essentielle. La contrepartie doit se sentir

comprise et appréciée, ainsi que généralement à l'aise, sinon elle n'est pas prête à accepter quoi que ce soit de la personne manipulatrice.

La création d'une atmosphère confortable s'apprend facilement dans l'environnement privé. Essayez de vous mettre à la place de l'autre personne et pensez à ce qu'elle pourrait vouloir entendre. Dans l'exemple de la femme qui veut acheter une voiture chez le concessionnaire mais qui ne sait pas encore quel modèle lui convient, elle ne voudra pas entendre qu'il n'existe aucun modèle qui lui convienne. Elle ne se sentira pas non plus à l'aise si tous ses souhaits et exigences sont malmenés et si le vendeur ne s'occupe pas du tout d'elle. Pour pouvoir vous mettre à la place des autres, vous pouvez réfléchir à ce que vous aimeriez personnellement entendre dans diverses situations. Il peut également être utile d'inclure des personnes proches de vous dans l'exercice et de leur demander ce que vos propres phrases ou compliments ont déclenché chez la personne et comment elle se sent sur le coup.

Pour apprendre cette technique et comprendre son fonctionnement, une visite dans un magasin de détail peut également s'avérer utile. Il est important ici que des conseils soient prodigués. Vous remarquerez que c'est exactement la technique qui est mise en œuvre. Vous devez vous sentir à l'aise dans le magasin. Si vous êtes intéressé par un certain produit, mais avez encore des doutes, ces doutes doivent être compris.

Cela conduit finalement à l'achat du produit. Lors d'une consultation dans un magasin de vêtements, il est rare qu'on nous dise que cette veste, qui nous intéresse, ne nous convient pas du tout et qu'il vaut mieux laisser de côté cette considération pour l'achat. Au lieu de cela, vous pouvez vous tester à travers les différentes tailles et les différents modèles jusqu'à ce que vous vous décidiez finalement pour un vêtement. Bien sûr, on vous dira aussi à quel point ce vêtement vous va bien et combien vous aurez de plaisir à le porter.

Il convient de noter que pour que cette technique de manipulation soit efficace, il est essentiel de se mettre à la place des autres. Cela peut se

faire en réfléchissant à ses propres sentiments et en impliquant d'autres personnes.

Il est possible de penser à certaines phrases sur lesquelles on peut toujours s'appuyer dans n'importe quelle circonstance. Les compliments et les questions sur l'état d'esprit peuvent non seulement ouvrir la conversation, mais aussi susciter la première sympathie de l'interlocuteur.

L'ASTUCE DE L'AUTORITÉ

Le comportement de chacun peut être influencé et également guidé par l'autorité. Derrière une autorité se cache la réputation d'une personne. Cette autorité a pour but d'amener les gens à penser et à agir en fonction de la personne en question. Un exemple d'autorité est la relation entre le supérieur et les employés. Ou encore la relation des élèves et l'enseignant. De même, une autorité peut découler de certaines compétences et caractéristiques attribuées à une personne. Les exemples d'un état d'autorité peuvent être par exemple un titre universitaire, mais aussi des articles de luxe comme une voiture coûteuse peuvent donner lieu à un état d'autorité.

Le but de cette technique est d'influencer et de manipuler les autres par le biais de bons arguments convaincants. Il arrive par exemple qu'un titre universitaire soit invoqué pour aider. Parce que de tels titres montrent que la personne a beaucoup de connaissances sur le sujet et sait exactement ce qui se passe. Mais ces arguments ne sont pas toujours tout à fait véridiques.

Ces autorités peuvent également être factices afin de ne laisser aucune place au doute des autres ou aux contre-arguments.

Dans cette technique de manipulation, le charisme personnel du manipulateur joue un rôle majeur. Il doit paraître confiant et convaincant et étayer son opinion par des arguments crédibles. Si ses arguments ne sont pas crédibles ou si le charisme de la personne n'est pas particulièrement sûr, les autres personnes ne suivront pas cette autorité ou ne la considéreront pas du tout comme telle. Il est particulièrement facile de se laisser influencer par cette personne lorsqu'on n'a pas la prétention de faire autorité ou qu'on ne dispose pas de connaissances spécialisées permettant d'évaluer et de juger les arguments de la personne manipulatrice.

Il est également fréquent de rencontrer des cas d'abus de pouvoir dans la vie quotidienne. Peu importe qu'il s'agisse d'une publicité à la

télévision, d'un produit recommandé par un supposé expert ou d'un collègue excipant d'un argument selon lequel le patron veut telle ou telle chose. L'autorité suscite souvent un sentiment de respect, c'est pourquoi les opinions exprimées ne sont pas nécessairement remises en question. Après tout, ce sont des personnes avisées.

Exemple pratique

Comme nous l'avons déjà mentionné, on rencontre l'autorité plus souvent qu'on ne le pense, et tout aussi souvent ces autorités sont usées à des fins manipulatrices.

Dans un spot télévisé, on fait la publicité d'une crème qui vient de faire son apparition sur le marché et qui n'est donc pas encore très connue. Les gens n'ont pas encore confiance au produit et la marque qui y est associée. Cependant, pour prouver l'efficacité du produit et ainsi persuader les gens de l'acheter, de prétendus experts se déclarent en faveur de ce produit et appuient cette opinion non seulement en affichant leur nom dans le message publicitaire, mais aussi en faisant appel à de prétendues études.

Ceux qui verront cette publicité à la télévision ne prendront probablement même pas la peine de faire des recherches sur cette étude, et encore moins sur le nom de la personne en tant que tel. Pourquoi ne le feraient-ils pas ? En effet, il semble qu'il n'y ait aucune raison de se méfier. Après tout, cette personne a un titre universitaire et est considérée comme un expert dans le domaine, et bien sûr, a participé à cette étude. Les personnes à l'origine de cette publicité et de cette entreprise savent que nul ne se donnera la peine de chercher des informations plus détaillées sur l'étude et le personnage, c'est pourquoi cette autorité est facilement abusée et utilisée à des fins de manipulation. Après tout, ce que les experts recommandent est forcément bon.

Mais la ruse de l'autorité est tout aussi courante sur le lieu de travail.

Cinq employés se réunissent pour un nouveau projet. Le contexte de cette situation est le suivant : il s'agit de la première réunion, les employés se connaissent peu, mais n'ont pas encore travaillé ensemble sur un projet. C'est la première fois que cela se produit. Le groupe est mixte, composé de personnes expérimentées et de nouveaux venus dans la profession. Certains travaillent eux-mêmes dans l'entreprise depuis des années, d'autres sortent tout juste de l'université et acquièrent ainsi leur première expérience de la vie professionnelle.

Donc le groupe se rassemble. Tous, sauf un, sont dans la salle de réunion un peu plus tôt et installent leurs sièges. Ils attendent encore la dernière personne, qui entre dans la pièce un peu plus tard, totalement confiante et très déterminée. Cette personne est employée dans l'entreprise depuis deux ans, a déjà obtenu une maîtrise à l'université et souhaite rédiger sa thèse de doctorat dans un avenir proche.

La personne entre donc dans la pièce, ferme la porte, regarde autour d'elle et salue tout le monde avant de poser ses affaires sur la première table et de se placer devant le tableau. Personne d'autre n'a endossé le poste de coordinateur, il est donc maintenant simplement pourvu par ladite personne et la conversation est alors menée par elle. Un bref tour de table suit, au cours duquel la personne se présente en disant qu'elle est déjà en train de rédiger sa thèse de doctorat et qu'elle l'aura terminée dans un avenir proche. Cela ne correspond pas à la vérité, que personne d'autre ne connaît cependant. Les autres membres du groupe ont peut-être plus d'expérience professionnelle, mais personne d'autre ne peut arriver à cette thèse. Ils reconnaissent donc déjà cette personne comme une autorité, car après tout, elle est entrée dans la pièce avec beaucoup d'assurance, elle mène cette conversation et elle a presque une thèse de doctorat à son actif. En outre, la personne souligne qu'il y a eu une conversation avec la direction au sujet de cet entretien et que certaines choses étaient souhaitées. En outre, il est dit que la direction avait déjà transféré la gestion du projet à cette personne. Bien entendu, personne ne peut prouver que ces affirmations sont vraies.

La personne souhaiterait utiliser ce projet pour se faire un nom dans le secteur et gagner en respect. En outre, un poste de direction est recherché, pour lequel il est important d'avoir une première expérience de gestion de projet. Ce projet en soi n'est pas du tout important pour la personne, il s'agit plutôt de réussite personnelle et d'exploitation pour ses propres objectifs.

Maintenant, que peut-on apprendre de cet exemple plutôt détaillé ?

Les participants au projet sont incertains car ils ne se connaissent pas encore tous très bien et les autres ne peuvent pas être évalués. Ils

se retiennent tous. Personne n'ose prendre l'initiative. Les raisons de cette situation sont inconnues. La personne qui rejoint le groupe en dernier a une aura complètement différente du reste du groupe. Elle semble sûre d'elle parce qu'elle est au premier plan, c'est-à-dire qu'elle prend la position d'orateur et de leader.

Les autres sont d'abord reconnaissants que quelqu'un reprenne ce poste et bien sûr le reconnaissent aussi. En outre, la personne crée déjà une position de respect pour elle-même par l'information qu'elle a presque achevé sa thèse de doctorat et est donc également considérée comme autoritaire, parce qu'elle a des compétences que le reste du groupe n'a pas.

Un doctorat est associé non seulement à l'intelligence d'une personne, mais aussi au fait qu'elle possède de nombreuses connaissances sur un sujet donné. Avec la mention supplémentaire que cette personne était en échange avec la direction et que celle-ci lui a d'ailleurs délégué la gestion du projet, l'autorité est confirmée. Maintenant, personne dans le groupe ne doute de l'absence d'indice ou du statut de l'autorité.

Bien que les autres participants du groupe aient plus d'expérience professionnelle et soient donc plus familiers avec la pratique que la personne qui est entrée dans la profession il y a seulement deux ans, ils croient en la personne dans son autorité et ne doutent pas non plus des arguments présentés et des déclarations qui parlent en faveur d'elle en tant que leader. Après tout, elle a des compétences qui la prédisposent à une telle fonction.

Exercice

Une apparence confiante peut s'apprendre, mais ne sera pas expliquée dans cet exercice. Il s'agit plutôt de savoir comment vous pouvez vous comporter en cas de ruse de l'autorité, comment vous pouvez la reconnaître et ce que vous pouvez faire contre elle.

Il est important de bien s'informer. Non seulement sur les faits eux-mêmes, afin de reconnaître les faux arguments de la personne

manipulatrice, mais aussi afin de ne pas se laisser influencer aussi facilement par cette personne. Une méfiance de base à l'égard des titres et connaissances supposés de la personne manipulatrice est également recommandée.

De cette façon, on prend une position plus distante et on n'entre pas directement dans une attitude de "subordination" envers la personne manipulatrice. Il est également conseillé de rechercher les arguments qui ont déjà été mentionnés afin de se faire une idée des connaissances de la personne. Il peut également être utile d'échanger des impressions et des arguments avec d'autres personnes. Même si vous n'avez aucune prétention à l'autorité, il est recommandé d'examiner à nouveau une question plus en détail et de se faire sa propre opinion.

En outre, vous pouvez poser des questions sur les arguments de la personne manipulatrice afin d'évaluer son niveau réel de connaissances et la manière dont elle argumente. Un bon exercice peut également consister à écouter des arguments et des conférences sur différents sujets et à prêter attention au langage corporel de la personne qui se présente. En fonction du temps dont vous disposez, vous pouvez écouter une grande variété de présentations. Pouvez-vous trouver des similitudes en termes de langage corporel, d'expressions faciales et de charisme ? Vous remarquerez que toutes les personnes qui présentent beaucoup ont un comportement confiant et un langage corporel expressif.

Comment pouvez-vous vous comporter si vous vous trouvez dans une telle situation et face à une personne manipulatrice qui utilise exactement cette technique? On ne peut déterminer si l'on dispose réellement de connaissances fondées sur une question que si l'on possède soi-même ces connaissances. S'informer à l'avance peut être utile à cet égard. En outre, des questions sur certains arguments peuvent mettre à l'épreuve les connaissances réelles de la personne et, dans le meilleur des cas, la faire sortir du concept.

Parce qu'elle ne s'attendra probablement pas nécessairement à des questions. Il est important ici que les questions ne soient pas

provocantes, mais qu'elles soient factuelles et sobres. C'est le meilleur moyen de déstabiliser la personne. La façon dont ces questions sont traitées vous donne des informations et un aperçu de l'intention de la personne. Réagit-il de manière excessive et dénigre-t-il la question à laquelle il n'a pas de réponse, ou essaie-t-il de répondre à la question posée et fait-il de son mieux pour que cette réponse soit compréhensible pour tous ? Une personne dont l'objectif est la manipulation ne sera pas particulièrement intéressée par sa compréhension personnelle, sa façon de penser et de voir devant simplement être adoptée.

On peut donc supposer qu'elle répondra à d'autres arguments ou questions de manière dédaigneuse et non factuelle. Il peut donc être utile d'apprendre à poser des questions qui sont factuelles et fondées, mais qui peuvent aussi, entre autres, poser problème la personne manipulatrice. Les personnes qui n'ont pas la manipulation comme objectif seront en mesure de répondre à ces questions de manière professionnelle et ne seront pas contrariées par celles-ci. Après tout, de telles questions profitent à tous.

LES ASTUCES ÉMOTIONNELLES

Le tour d'autorité n'est pas le seul à avoir un impact sur les émotions d'une personne. Les sentiments jouent un rôle important dans presque toutes les circonstances. Ainsi, il n'est pas rare que les gens se laissent manipuler en influençant leurs propres sentiments.

Il est généralement plus efficace de faire appel aux sentiments des autres qu'à la raison. Lorsqu'une question menace d'échouer au niveau de la raison, il est important de faire appel au monde émotionnel. Cette astuce est souvent utilisée pour passer outre la capacité à critiquer.

Les astuces émotionnelles sont souvent utilisées dans les appels aux dons. L'appel aux dons est accompagné de tristes photographies. Cela permet de faire preuve d'empathie. L'empathie qui se traduit par une représentation de la personne photographiée. Il est donc possible de se mettre dans la situation de la personne décrite et bien sûr, on souhaite aussi l'aider.

Mais le chantage affectif utilise également la technique de manipulation des ruses émotionnelles. Dans le chantage affectif, l'objectif est de faire culpabiliser les autres, ce qui entraîne une diminution de la confiance en soi.

Une fois la culpabilité créée, les gens sont plus enclins à faire des faveurs et à accomplir des tâches. Ils sont donc plus susceptibles de suivre les instructions. Après tout, ils veulent se débarrasser de leur sentiment de culpabilité et de la mauvaise conscience qui y est associée.

Dans une certaine mesure, ce type de manipulation est aussi pratiqué dans la vente. Il s'agit par exemple de contraindre les gens à signer des contrats pour lesquels il n'y a qu'une seule issue qui peut être négociée. Au Moyen Âge, on avait déjà recours à des astuces émotives. Ils étaient très répandus dans la vente de complaisance. Soit on faisait un don, soit on allait en enfer après la mort, ce que bien sûr personne ne souhaitait.

Étant donné que les gens sont en permanence en relation avec d'autres personnes, cette technique de manipulation fonctionne dans de nombreux contextes différents, dans la vie quotidienne comme dans un contexte professionnel. Lorsque les autres sont aimés, on est prêt à tout faire pour eux. Cela peut inévitablement conduire à la manipulation si l'une des parties en profite pour obtenir ce qu'elle veut.

Il n'existe aucune astuce sur la manière de se protéger de cette technique de manipulation. C'est d'ailleurs très difficile, car cette manipulation se produit dans les contextes les plus divers et est toujours liée à d'autres personnes et à leurs sentiments.

Il peut cependant être utile de parler de ses propres sentiments et émotions avec les personnes concernées. De cette façon, les deux parties seront fixées et les éventuelles manipulations pourront vite être écartées.

Conseils

Même s'il n'existe pas de véritable astuce pour vous aider à vous protéger d'une telle technique de manipulation, il convient toutefois de vous prodiguer quelques conseils.

1. Les émotions peuvent être perçues de manière inconsciente et consciente. Elles sont déclenchées par des situations ou des événements. Il est impossible de contrôler quelles émotions sont déclenchées dans quelles circonstances. Mais il est possible de déterminer comment gérer ces émotions. Essayez de percevoir consciemment les émotions qui surgissent. Que ressentez-vous ? Êtes-vous en colère, déçu, fier ou heureux ?

Comme la technique de manipulation s'adresse à vos propres émotions et sentiments, vous devez les percevoir et les classer consciemment. Demandez-vous ce qui les déclenche. Êtes-vous peut-être ému par la photo d'un enfant sollicitant des dons ? Que ressentez-vous ? Si vous êtes capable de classer et de comprendre vos propres émotions, vous aurez posé les jalons pour les conseils suivants.

2. Essayez de prendre de la distance par rapport au problème qui déclenche ces sentiments chez vous. Par exemple, s'il s'agit d'une publicité qui incite aux dons et que cela vous émeut, essayez d'établir une distance et demandez-vous ce que ces émotions vous apportent ?

L'objectif d'une telle publicité est de susciter la compassion et d'encourager à faire un don pour se sentir mieux. Si vous voulez faire quelque chose de bien, vous ne devez pas nécessairement donner de l'argent à l'organisation citée dans la publicité. Pourquoi ne pas faire le tri dans votre garde-robe et donner des vêtements à des organisations près de chez vous. Ou offrir les livres que vous ne lisez plus à des organisations qui seront ravies de les recevoir.

L'important ici est que vous ne le fassiez pas pour vous sentir mieux et agir sous le coup de l'émotion, mais parce que vous voulez faire quelque chose de bien pour vous de votre propre gré.

3. Ne laissez pas les ruses émotionnelles vous atteindre. Par exemple, si vous ne voulez pas faire de don parce que vous n'êtes pas prêt pour le moment, vous n'avez pas à vous sentir mal. Essayez de ne pas laisser surgir ce mauvais sentiment si vous avez décidé de ne pas faire de don.

Pensez plutôt au bien que vous avez déjà fait. Avez-vous aidé quelqu'un dans votre propre environnement aujourd'hui ? Avez-vous déjà fait sourire quelqu'un aujourd'hui ? Gardez cela à l'esprit et ne vous laissez pas distraire par les sentiments de culpabilité qui surviennent. Vous pouvez toujours faire quelque chose de bien et aider d'autres personnes sans avoir à donner de l'argent.

INFORMATIONS SÉLECTIVES

Cela vous est-il déjà arrivé ? Vous dites quelque chose et omettez certaines informations parce que vous pensez que votre interlocuteur ne doit pas le découvrir ?

C'est précisément la technique de manipulation de l'information sélective. Ce faisant, on omet volontairement des informations pertinentes. Celles-ci peuvent non seulement être omises, mais aussi mises en évidence. Les deux cas de figure comptent comme une technique de manipulation. Il en résulte un champ entre la vérité et le mensonge qui offre une grande liberté de conception. Cette marge de manœuvre est aussi souvent utilisée à des fins de manipulation. La propagande ou le lobbying sont des exemples d'une telle technique de manipulation. Le lobbying est compris comme une forme de représentation des intérêts dans la politique et la société. Ce terme a été tiré de l'anglais. Il s'agit d'influencer l'opinion et les relations publiques.

La technique de manipulation de l'information a lieu dans l'environnement quotidien. Elle est similaire à la technique de manipulation de l'information sélective. Toutefois, ces informations doivent être placées sous un aspect spécifique et ne sont pas nécessairement omises. L'indentation dans la lumière spéciale se fait en fonction de ses propres intérêts et est donc tout à fait individuelle.

Il peut s'agir par exemple de la communication d'informations sélectionnées. Cela s'est surtout produit à l'époque de la RDA. Mais il est aussi possible qu'il y ait une surcharge d'informations et qu'il ne soit plus envisageable de sélectionner les plus importantes. La conséquence de cette situation est que les autres ne savent plus du tout de quoi il est question.

Exemple pratique

Cet exemple est destiné à fournir l'étendue exacte et la compréhension plus facile associée :

Les sociétés de publicité vous appellent souvent chez vous et entament la conversation en vous disant que vous avez gagné une grosse somme d'argent sans avoir participé à quoi que ce soit. Bien sûr, cela semble beaucoup trop beau pour être vrai, et bien entendu, ce n'est généralement pas le cas. Parce qu'habituellement, de telles sommes d'argent sont liées à certaines actions et à certains contrats. On vous propose donc une somme d'argent, qui semble très alléchante au départ, de sorte que vous souhaitez obtenir plus de détails sur les modalités. Ce que vous devez réellement faire pour cette somme d'argent n'est généralement pas révélé sauf si vous le demandez. Mais ces informations importantes, comme le fait que vous devez d'abord acheter des bons d'une valeur de plus de 200 € ou que vous devez signer un certain contrat, sont souvent occultées. Après tout, vous avez la possibilité d'obtenir une grosse somme d'argent. Bien entendu, les exigences en matière de participation sont également minimisées, voire insignifiantes. Elles ne sont pas du tout mises en avant, car cela pourrait faire fuir les clients potentiels. Cette information n'est donc pas divulguée. Le but recherché est de vendre des bons d'achat. Si les bons sont vendus, il est très probable que la grosse somme ne soit finalement pas touchée.

Exercice

Mais comment se protéger d'une telle manipulation et comment faire face à une telle situation ?

L'exercice doit être structuré en un exercice pratique et un guide séquentiel.

Tout d'abord, il est conseillé dans ce cas, surtout si l'on a le sentiment que des informations sont dissimulées, de les demander explicitement et même de les noter. Cela permet non seulement d'avoir une vue d'ensemble des informations essentielles, mais aussi de pouvoir montrer toutes les informations reçues en cas de

confrontation. Une fois ces informations notées, il est également possible d'y réfléchir en toute tranquillité.
Y a-t-il autre chose que je dois savoir ? M'a-t-on tout dit ? Suis-je sûr que rien d'autre ne m'a été caché ? Ai-je le sentiment d'avoir vraiment tout compris ? S'il n'est pas possible de répondre à ces questions par "OUI", il faut soit reposer la question de manière très précise et surtout détaillée et réfléchir au but de toute cette affaire. Qu'est-ce que vous en pensez ? Avez-vous l'impression d'être exploité ? Vous avez un bon pressentiment ? Etes-vous sûr que XY est vraiment si bon qu'on le prétend ? Puis-je examiner les faits/les informations de manière objective et sobre ? Quelqu'un d'autre doit-il vérifier ces informations si nécessaire ? Cette information serait-elle compréhensible pour d'autres personnes ? Soyez vraiment honnête avec vous-même en répondant à ces questions et prenez votre temps pour y répondre.

Si vous avez vraiment l'impression que l'on vous cache des informations ou que l'on vous submerge d'informations, posez à nouveau explicitement vos questions. Il n'y a aucune honte à vous faire l'expliquer quelques fois encore ou à confronter d'autres personnes avec l'impression que quelque chose vous est dissimulé.

Soyez donc honnête avec vous-même et prenez le temps de réfléchir à toutes les nouvelles informations et ne prenez pas de décision précipitée.

Guide séquentiel

Si l'on se trouve dans une telle situation et que l'on ne sait pas vraiment comment évaluer ces informations ou que l'on n'est pas sûr de celles-ci, ce guide étape par étape peut être utile. Il est destiné à fournir une vue d'ensemble et à faciliter la compréhension.

La première étape doit toujours consister à examiner calmement les informations reçues. Sont-elles assez compréhensibles ? Avez-vous des questions ? Avez-vous l'impression que quelque chose vous a été caché ? Il est aussi important de lire ces informations plus souvent, sur une période de plusieurs heures. Parce qu'il n'est pas rare que

l'incompréhensibilité réelle soit négligée et ignorée ou ne soit pas lue attentivement.

La deuxième étape consiste à recueillir ces informations et, si elles n'ont été communiquées que verbalement, à les écrire. Vous pouvez alors consulter une tierce personne. Bien sûr, seulement si vous êtes dans l'incertitude. S'il est déjà clair pour vous, après la première étape, que des informations importantes vous ont été dissimulées, vous pouvez vous demander si vous voulez poursuivre cette opération. Quel est le but de la dissimulation d'informations ? La manipulation. Si l'on vous cache déjà des informations importantes, vous n'avez pas besoin de vous inquiéter des faits réels. Qui sait si l'on ne vous cache pas des informations. Dans un tel cas, la confiance n'existe naturellement plus.

Si vous n'êtes pas sûr de l'information, demandez à une tierce personne de vous donner ses premières impressions. Que pense quelqu'un d'autre de cette information ? Cela vous semble-t-il raisonnable et logique ? Sont-elles assez compréhensibles ? Quelqu'un d'autre a-t-il peut-être des questions que vous n'avez pas remarquées auparavant ?

La troisième étape consiste à obtenir les informations manquantes. La collecte de données de base peut également s'avérer utile. De cette manière, les informations peuvent être vues sous un autre angle et évaluées différemment.

La dernière étape devrait être de prendre une décision. Les informations obtenues me suffisent-elles ? Ai-je tout compris ? Ai-je encore manqué quelque chose ? Ai-je le sentiment que quelque chose a été omis et que les informations vraiment importantes n'ont pas été mentionnées ? Et surtout, qu'est-ce que j'en pense moi-même ? Ai-je un bon pressentiment ? Puis-je me fier à ces informations et à ces faits ? Est-ce que je me sens bien dans ma peau ? Ce n'est que si vous avez un bon pressentiment que cette décision peut être la bonne. Bien entendu, cela est valable pour toutes les questions.

MANIPULATION DES BESOINS

Chaque individu a ses propres besoins. Il s'agit notamment de besoins fondamentaux tels que le sommeil, manger ou boire. Mais les besoins individuels de chaque individu ont également leur importance. Ces exigences doivent bien sûr être satisfaites.
Mais il est également possible de les utiliser pour manipuler les autres. Mais comment cette manipulation fonctionne-t-elle ?

L'action à accomplir et réalisée par une personne sert de moyen pour satisfaire un besoin. Cela conduit au fait que le sujet va inévitablement réaliser cette action afin que le désir de satisfaction du besoin soit satisfait.

Cette technique de manipulation est particulièrement efficace lorsqu'elle est liée à un sentiment de peur.

Cette technique de manipulation est utilisée aussi bien dans les médias que dans le monde du travail. On peut citer comme exemple une publicité qui suggère au téléspectateur qu'il a absolument besoin de consommer le produit pour répondre à un certain besoin. Ces publicités peuvent également éveiller un besoin en premier lieu.

Exemple pratique

Cette technique de manipulation doit être illustrée par un exemple qui montre comment fonctionne la manipulation des besoins et ce qu'elle suscite chez les victimes.

Une publicité télévisée parle d'une crème censée soulager les douleurs aiguës. On peut voir des personnes âgées qui utilisent la crème et qui se remettent à être beaucoup plus actives. Ainsi, la douleur est atténuée et le besoin de se mouvoir est satisfait.

Dans la publicité, les gens semblent heureux, sans douleur et visiblement plus satisfaits après avoir utilisé la crème. Ils rient devant la caméra et poursuivent leur activité sportive avec une joie

inestimable. Quel est le rapport entre cette publicité et la manipulation des besoins ?

L'exercice peut être considéré comme un besoin de l'être humain. Il est nécessaire de rester en mouvement pour maintenir la forme et garder un corps sain. La douleur ralentit ce besoin de mouvement et transforme l'activité physique en véritable calvaire. Le résultat est que vous êtes alors insatisfait. Mécontent du fait que vous ne puissiez pas vous mouvoir à votre aise et que la douleur vous ralentisse clairement dans ce processus. C'est précisément à ce besoin d'exercice que répond la publicité. On montre comment les gens ont une activité physique et s'amusent en la pratiquant.

Ils apprécient de pouvoir à nouveau bouger. Au début du spot, on s'assure que plusieurs personnes puissent s'identifier à la situation. Parce qu'on peut supposer que quelqu'un a rarement ou jamais eu mal quelque part. Une fois cette douleur présente, il est nécessaire de la soulager. Ce résultat est obtenu grâce à la crème publicitaire, car après l'application de cette crème, la douleur se transforme en bonheur à bouger. Ainsi, la douleur semble avoir complètement disparu et le besoin de soulagement de la douleur est satisfait. En outre, le besoin d'exercice physique est satisfait.

Le téléspectateur remarque à quel point la personne représentée dans la publicité se sent bien après avoir appliqué la crème et voudra satisfaire son propre besoin de soulagement de la douleur. Si vous ne ressentez aucune douleur sur le moment, vous vous souviendrez toutefois de cette publicité si la douleur devait réapparaître à un moment donné. Le besoin d'exercice physique est également satisfait à l'instant. C'est-à-dire qu'après l'application de la crème, toute la gêne disparaît et l'on se sent visiblement bien à nouveau, ce qui permet de poursuivre ses activités favorites.

Cet exemple montre à quel point il est facile d'être manipulé. Il faut satisfaire ses propres besoins. C'est le propre de l'homme. L'allusion directe à ces besoins, où il apparaît aussi clairement que ces besoins peuvent être facilement satisfaits, garantit la nécessité d'acheter ce

produit. Même s'il le besoin de le consommer n'est pas immédiat, le cerveau s'en souvient et s'y réfère en cas de besoin. Lorsque le produit est même vu dans le magasin, il est directement associé à cet effet. Les propres besoins de l'individu ont ainsi été manipulés.

Exercice

Mais comment se protéger d'une telle manipulation des besoins ?

Puisque cette technique de manipulation s'adresse à nos besoins, qui ne peuvent être simplement refoulés, mais se produisent même le plus souvent inconsciemment, il est important d'être attentif, comme dans ce cas, à la production d'une telle publicité. Il est très peu probable que cette crème puisse combattre toutes les douleurs. Après tout, c'est le rôle d'un médecin. Il est donc souhaitable de se renseigner sur les constituants de la crème afin de pouvoir mieux la catégoriser dans son ensemble.

Afin de reconnaître la manipulation des besoins en général, il est important de réaliser que ceux-ci existent. Qu'il s'agisse du besoin de nourriture, de boisson ou de sommeil. Il est donc humain qu'il y ait aussi une susceptibilité à la manipulation.

Dans le contexte de la manipulation des besoins par les médias, il est important de ne pas accorder d'importance à chaque image diffusée et à chaque discours prononcé. Lors de la réalisation de ces spots, on veille à ce que le plus grand nombre possible de personnes se sentent concernées et à ce que la publicité soit conçue de manière attrayante.

Un bon exercice peut consister à examiner cette description positive et les sens abordés de manière objective et sobre. Dans le cas d'une crème, il est bon de savoir quels sont exactement les constituants. De cette façon, on peut vite établir que ces ingrédients ne sont en général pas très efficaces. Des études sur l'efficacité de la crème peuvent également être d'une grande utilité afin d'obtenir un avis neutre.

Si les besoins matériels doivent être manipulés, il est souhaitable d'examiner les biens que vous disposez déjà. Prenez un moment et fermez consciemment les yeux. Seriez-vous plus heureux si vous aviez

toujours XY ? Pourriez-vous vivre une vie plus épanouie ? Est-ce que vous diriez à la fin de votre vie : " heureusement que j'ai acheté XY " ? Non ? Alors vous n'avez pas besoin de ce produit. Même s'il répond à un de vos besoins qui doit être satisfait, il peut aussi être abordé consciemment.

Même dans le cas d'une publicité sur la crème, la méthode de sensibilisation peut être bénéfique. Il peut également être utile de parler de la crème à votre médecin de famille. De cette façon, vous ne vous familiariserez pas seulement avec le produit par le biais des médias, mais aussi par votre propre médecin de famille. Le médecin peut en outre donner plus d'informations sur les effets effectifs de la crème.

Il n'est donc pas nécessaire de se soumettre directement à la manipulation des besoins. Il est également possible de s'y opposer et de l'empêcher.

Nous vous proposons un bref résumé des différentes étapes sous forme de liste :

- Collecter les informations générales vos besoins : quels sont vos besoins personnels ? Cela peut se faire par le biais d'une carte mentale, afin de pouvoir garder facilement ces résultats en mémoire.

• Pour les produits matériels qui font allusion à vos propres besoins : faites une pause et demandez-vous : en ai-je vraiment besoin ? Est-ce que ça me rend plus heureux ? Est-ce que ça fait une différence que j'aie ce produit ou pas ? Si l'une des questions peut être répondue par non, l'idée d'achat doit être à nouveau activement envisagéeFaites une pause et demandez-vous : " Ai-je vraiment besoin de cela ? Est-ce que ça me rend plus heureux ? Cela fait-il une différence que j'aie ce produit ou non ? Si la réponse à l'une de ces questions est négative, l'idée d'acheter le produit doit être activement reconsidérée.

- Dans le cas des médias : faites des recherches sur le contexte et les ingrédients et consultez un médecin si nécessaire. Prise en compte de diverses études sur l'efficacité du produit.

LE PIÈGE DE LA PEUR

On se laisse très vite et très souvent guider par les sentiments et les émotions. Bien sûr, des sentiments tels que la tristesse ou la fierté, le bonheur et la joie ont aussi un impact sur votre mental. Il va donc de soi que la manipulation peut aussi se faire de cette manière.

La technique de manipulation du piège de la peur consiste à mettre intentionnellement une personne dans un état de peur. En effet, le sentiment de peur affecte l'univers mental de chaque individu. Mais pourquoi créer des peurs ? Lorsqu'ils ressentent de la peur, les gens ont tendance à imaginer de véritables scénarios d'horreur et à s'y plonger. Ceux qui veulent manipuler les autres en profitent naturellement. Ils créent un sentiment de peur en premier lieu et s'assurent ensuite que des scénarios d'horreur ou des conséquences désastreuses se produisent chez les autres. Mais cela ne suffit généralement pas, car ces scénarios d'horreur sont souvent associés à un sentiment de contrainte de temps. Le but est qu'il ne soit plus possible de penser rationnellement. En effet, le sentiment de pression temporelle est déjà source de stress et, associé à l'idée d'une mauvaise conséquence ou d'un scénario d'horreur, le sentiment de stress s'intensifie encore plus.

Cette technique de manipulation est également souvent utilisée en groupe. Car c'est ainsi que l'on crée une hystérie de groupe. Ainsi, les gens tombent tous dans la peur et s'incitent encore plus les uns les autres avec cette peur.

Cette technique de manipulation est utilisée aussi bien dans les médias que dans la vie quotidienne. Deux exemples pratiques permettront d'expliquer et de décrire plus en détail le thème du piège de la peur.

1. exemple pratique

Le magasin de meubles près de chez vous annonce ses rabais à la radio et à la télévision. Ils annoncent des réductions allant jusqu'à 50 %, qui

ne s'appliquent bien sûr que pendant une certaine période. Dans les médias, on insiste toujours sur le fait qu'il faut être rapide, car une fois que les produits réduits sont tous vendus, ils ne reviennent plus. En outre, cette campagne de réduction est très limitée dans le temps et il n'y aura pas de nouvelles réductions de prix aussi rapides à l'avenir.

Quel est le but de ces réductions de prix et des déclarations associées ? Il est prévu que les gens se rendent au magasin de meubles rapidement et sans trop réfléchir. Il n'est même pas nécessaire de chercher un meuble spécifique. Ce n'est pas du tout l'intention. Les gens sont censés acheter quelque chose - qu'ils en aient besoin ou non. En disant que la campagne est très limitée dans le temps et que les produits soldés ne seront pas suivis et qu'il vaut donc la peine d'être rapide, on crée un sentiment de peur chez les consommateurs. Ils sont censés se décider rapidement à faire un achat, de préférence sans même y réfléchir et en achetant le plus possible, car après tout, cette promotion n'est pas prête d'être renouvelée. De cette façon, un sentiment de peur est délibérément créé et les consommateurs se sentent sous pression et sont prêts à acheter au plus vite car, après tout, l'offre exceptionnelle est alléchante et elle ne se renouvellera pas de sitôt. Il s'agit souvent d'un non-sens, car de nombreux magasins de meubles attirent les clients grâce à ces offres, en utilisant toujours la technique de manipulation du piège de la peur.

2. exemple pratique

Comme nous l'avons déjà mentionné, ce piège de la manipulation se produit non seulement dans les médias, mais aussi dans la vie quotidienne. Là encore, il faut prendre l'exemple d'une entreprise.

D. postule pour un nouveau poste dans la même entreprise. Les chances sont bonnes. Une discussion avec la direction au sujet de ce nouveau poste a déjà eu lieu. Maintenant, D. se voit octroyer ce poste. La joie est naturellement grande. . Mais au lieu de partager ou de se saisir de la joie de D., la direction est beaucoup plus angoissante. D. doit soumettre le nouveau contrat de travail le plus rapidement possible, de

préférence le lendemain, afin que tout soit "dans la poche" le plus tôt possible. Sinon, la direction engagerait quelqu'un d'autre, car le poste est très convoité. D. ne devrait donc pas perdre de temps car, sinon, le poste ne serait plus à pourvoir.

Pour rajouter au sentiment d'anxiété, la direction dit qu'il serait très fâcheux que le contrat ne soit pas signé à temps. Sinon, D. serait en rogne pour le reste de sa vie et pourrait demeurer longtemps malheureux dans son emploi actuel. D. quitte donc la conversation avec la direction avec un sentiment d'anxiété. La panique s'installe presque, car il ne faut manquer cette occasion sous aucun prétexte. Pour le reste de la journée, les pensées de D. ne tournent qu'autour de ce contrat de travail, car celui-ci ne doit être oublié sous aucun prétexte. Le supérieur hiérarchique actuel de D a également entendu parler de sa candidature pour le nouveau poste et souhaite l'encourager à l'accepter.

Après tout, D. est parfaitement adapté pour ce poste. Mais il y a encore quelques éléments à prendre en compte, précise le superviseur. Les tâches en suspens des activités actuelles doivent être achevées avant le transfert de D.. Cela devrait se faire le plus rapidement possible, conseille le superviseur. Car si les tâches n'étaient pas achevées à temps par D., elles ne pourraient plus être exploitées et les projets des dernières années auraient été vains. De plus, dit le superviseur, cela donnerait une mauvaise image de l'ensemble de l'entreprise et D. ne souhaite pas en être responsable.

D. a de plus en plus peur et ne sait même pas comment tout cela est censé fonctionner, car il faut maintenant penser à beaucoup de choses en même temps. Ce sentiment de peur et les scénarios d'horreur qui peuvent tous se produire si le contrat n'est pas soumis ou si les tâches ne sont pas achevées à temps, font que D. ne peut même plus penser rationnellement le reste de la journée. Dans l'esprit de D., les scénarios d'horreur tournent en boucle. Que se passe-t-il en cas de perte du contrat ? Que se passe-t-il si les tâches ne sont pas effectuées à temps ou si elles ne sont pas assez bonnes ?

Cette étude de cas montre à quel point les émotions et le monde de la pensée peuvent être facilement influencés et à quelle vitesse un sentiment de peur peut être créé. Ce sentiment de peur bloque la pensée rationnelle et inhibe l'estime de soi.

Mais que peut-on maintenant tirer de ces études de cas ? La peur est un état émotionnel qui peut être créée intentionnellement par la manipulation. Ce sentiment de frayeur peut être généré et se manifester dans de nombreuses et différentes circonstances. Plus sa propre peur est grande et plus on imagine de scénarios d'horreur, plus on est susceptible de s'intéresser aux opinions et aux tâches des autres dans l'espoir qu'elles compensent son propre sentiment de peur et son manque d'estime de soi.

Exercice

Le sentiment de peur est connu de tous, et chacun a certainement rencontré la technique de manipulation du piège de la peur. Mais que peut-on faire pour se sortir d'une telle situation et comment l'éviter en premier lieu ?

Pour se libérer du sentiment d'anxiété, il est conseillé de noter ses pensées et les tâches à accomplir. Dans le cas de la deuxième étude de cas, il s'agirait de rédiger une liste de toutes les " to-do's " nécessaires. S'il s'agit d'un projet plus long, il doit être réparti en plusieurs étapes individuelles.

Si tout doit être remis pour le nouveau contrat, la liste doit indiquer ce qui compte pour le contrat et la date à laquelle il doit être remis au plus tard. Une fois que cette étape est franchie, vous pouvez cocher la case correspondante sur la liste. Dans l'exemple de la tâche qui doit être accomplie avant le changement, il est logique de disposer d'une liste des tâches individuelles. Ainsi, d'une part on peut garder une vue d’ensemble, d'autre part, on est certain de ne rien oublier et d’accomplir les tâches dans les délais requis.

Il est également conseillé de ne filtrer que les informations et les déclarations pertinentes parmi les déclarations des personnes. De cette

manière, on ne se laisse pas perturber et on ne tombe pas dans la panique. Dans l'étude de cas du changement d'emploi, seules les informations du contrat de travail doivent être prises en compte, ainsi que le fait que les tâches du poste actuel doivent encore être achevées. Les informations destinées à provoquer un sentiment d'anxiété peuvent être ignorées. Le meilleur moyen d'y parvenir est de travailler sur sa propre valeur. Ceux qui croient en leurs capacités et savent quels sont leurs points forts et comment les utiliser ne seront pas particulièrement sensibles à cette technique de manipulation.

La raison en est que la confiance en soi est plus grande que les déclarations qui contribuent à réduire l'estime de soi. Si vous vous dites que vous devez absolument rendre ce contrat tout de suite et que vous devez absolument terminer les tâches tout de suite parce que sinon vous avez échoué dans votre travail et vous êtes mauvais dans ce que vous faites, vous ne ferez que devenir plus malheureux et vous vous laisserez simplement influencer par les autres. Des affirmations telles que "Je peux le faire !" ou "Je suis assez bon !" renforcent non seulement votre propre estime de soi, mais se transfèrent également à votre état d'esprit. Il est donc très utile de réfléchir à ses propres forces et à ses capacités, d'admettre ses faiblesses et d'y travailler spécifiquement.

Si un sentiment de peur survient en raison de déclarations faites par d'autres personnes, un bloc-notes est utile. Une telle notice doit être placée dans un endroit où vous passez souvent ou passez beaucoup de temps. Il peut s'agir de votre propre lieu de travail. Vos propres capacités devraient être notées dans un tel bloc-notes. Si vous avez l'impression que les déclarations sur votre travail créent souvent un sentiment de peur, les phrases de la remarque devraient faire référence aux compétences dans votre travail.

Ces phrases pourraient être, par exemple : " Je dispose d'une bonne gestion du temps et je respecte toujours mes rendez-vous et mes échéances à temps " ou " grâce à mon excellent ordre au travail, je peux travailler de manière productive durant tout mon temps de travail ". De

telles déclarations permettent de se libérer de la peur naissante d'être manipulé par les autres.

Pour une meilleure vue d'ensemble, ces points doivent être à nouveau brièvement énumérés sous forme de mots clés. Toutefois, l'ordre ne doit pas comprendre une séquence exacte des différentes étapes. C'est à l'individu de décider des points qui l'aideront le mieux.

- Le fait de noter ses pensées et ses réalisations permet d'avoir une vision claire des tâches à accomplir. Toutes les tâches doivent être structurées de manière aussi détaillée que possible, afin de garantir une structuration exacte et de n'oublier aucune étape.

- Filtrer les déclarations pertinentes parmi celles des autres. Cela conduit au fait que les phrases permettant de générer le sentiment de peur ne sont pas réellement traitées par soi-même. Le sentiment de peur ne peut donc pas apparaître. En outre, il peut être utile de prendre des distances par rapport à la personne et à ses déclarations, afin que la peur générée par une autre personne ne puisse surgir en premier lieu. En outre, vous ne perdez ni votre calme ni votre sang-froid.

- Renforcer l'estime de soi en reconnaissant ses propres forces et capacités.

- Bloc-notes avec vos propres compétences et atouts. Ce bloc-notes doit être placé dans un endroit où vous passez beaucoup de temps ou dans lequel vous êtes plus sensible à un sentiment d'anxiété généré.

Diverses entreprises font de la publicité pour leurs produits dans les médias. Ils y font recours à la technique de manipulation du piège de la peur. Dans le premier exemple concret, la crainte a été créée de ne plus pouvoir obtenir un produit réduit adéquat ou de manquer de manière générale la campagne de réduction des prix. Après tout, il a été souligné

que cela ne reviendrait pas de sitôt. Mais comment se protéger d'une telle de manipulation ?

De même, avec de telles publicités, qui annoncent des réductions de prix sur des produits, il est important de ne pas prêter attention à chaque mot. Car, les informations les plus importantes ne sont pas forcément divulguées dans une publicité aussi courte. Par conséquent, il est recommandé de bien se renseigner sur la promotion avant de songer à faire un achat. La réduction n’est valable que sur certains produits ? Faut-il s'abonner à une newsletter par exemple pour bénéficier de ces réductions ? Dans quelle période exacte la promotion de remise a lieu ? Grâce à ces connaissances de base, vous pouvez ensuite approfondir votre réflexion sur la promotion.

En outre, vous devez vous demander si vous auriez acheté un tel produit indépendamment de cette promotion ou si vous n'êtes attiré que par les réductions de prix. Si vous avez besoin d'un produit et que vous y avez peut-être même pensé à l'avance, une telle promotion serait bien sûr une bonne opportunité.

Toutefois, il faut éviter d'acheter des produits uniquement parce qu'ils sont en réduction. Rétrospectivement, vous vous sentirez gêné uniquement dans la mesure où ces produits ne vous sont d'aucune utilité. À cet égard, il est important de réfléchir à votre propre motivation quant à la nécessité du produit. Seules les personnes qui n'ont aucune utilité d'un tel produit et qui savent réellement que rien n'est nécessaire, ne peuvent pas être manipulées par une telle publicité.

Si vous êtes réellement intéressé par cette action et que vous avez peur de ne pas être assez rapide, il est important de regarder des documentaires et des articles sur cette escroquerie des traders. On retrouve facilement de tels documentaires sur internet. Puis laissez ces messages vous pénétrer et réfléchissez-y pendant la nuit. Après tout, il ne sert à rien de se précipiter dans un achat et d'être mécontent par la suite, car on risque de dépenser de l'argent pour rien.

Lorsque vous vous rendez au magasin, il est important de réfléchir à l'avance aux produits et articles que vous voulez acheter.

N’achetez que les produits figurant sur votre liste. Cela évite d'acheter plus que ce qui est réellement nécessaire. Il peut également être utile de se faire accompagner pour ces courses. Si quelqu’un d’autre vous accompagne, vous pouvez échanger des informations sur les articles et les produits. Si le cas se présente, parce qu'il est réduit et que l'action ne reviendra pas aussi vite, cette personne pourra intervenir et vous dissuader de l’achat.

Pour se débarrasser de la crainte naissante que les produits soient tous vendus et que de telles promotions ne reviennent jamais, il faut à nouveau être clair sur ses propres possessions. Car si vous savez ce que vous avez, vous ne serez pas malheureux à l'idée de ce que vous n'avez pas ou pourriez encore avoir.

Prenez conscience de tout ce que vous possédez déjà. Il peut s'agir d'éléments matériels, mais aussi immatériels, comme la famille, un excellent boulot ou un animal de compagnie auquel vous êtes très attaché. Si vous envisagez de vous rendre dans ce magasin juste parce qu'il y a une vente promotionnelle et que vous devez faire vite, pensez à tout ce dont vous disposez déjà. Ceci peut vous faire changer d’avis et à combattre la peur d’être en manque de quelque chose.

Nous allons maintenant résumer cette liste d'exercices et d'étapes individuelles dans un bref aperçu. Les exercices individuels peuvent être ignorés s'ils ne vous conviennent pas.

- Filtrer les informations pertinentes : de quelle période parle-t-on ? Quel est le montant de la remise accordée dans le cadre d'une telle promotion ? Où la promotion a-t-elle lieu ? Recherche ultérieure sur la promotion elle-même : quels produits sont exclus ? Y a-t-il des conditions d'admissibilité ? De telles promotions ont-elles déjà eu lieu dans ce magasin auparavant ?

- Ce produit est-il vraiment nécessaire ? Y a-t-il une utilité pour ce produit ? Ou est-ce que j'y pense juste parce que c'est réduit et que je pourrais certainement l'utiliser à tout moment ?

- Des documentaires et des articles sur le thème de cette technique de manipulation peuvent aider à évaluer l'action d'un magasin et à comprendre sa motivation.
- Etablir une liste des achats : ceci vous évitera d'acheter des produits uniquement parce qu'ils sont en promotion.
- Se faire accompagner : non seulement parce que le shopping est plus détendu et plus agréable de cette façon, mais aussi parce que cette personne pourrait "intervenir" dans une intention d'acheter un produit que vous ne voulez pas.
- Dresser une liste de tout ce que vous possédez déjà. Cela peut vous aider à être plus satisfait et heureux, et à vous abstenir d'acheter un produit qui n'est pas utile.

MANIPULATION MENTALE

Nous pensons généralement de manière subconsciente. Les pensées surgissent, se succèdent dans la tête, disparaissent à nouveau ou restent parfois bloquées. Seule une petite partie de la pensée a lieu consciemment.

Les techniques de manipulation ciblent le plus souvent le subconscient. La pensée d'un individu est fortement influencée par son propre environnement. La pensée de chacun n'est pas seulement influencée par les autres, mais aussi par les objets. Les objets sont souvent associés à une certaine caractéristique. Par exemple, certains vêtements sont censés aider à gagner un tournoi. Ou encore, un examen important ne peut être effectué qu'avec un stylo bien précis, car sinon, ça ne se passe pas très bien.

La manipulation n'a donc pas toujours à voir avec l'influence d'autres personnes, car nous aimons aussi manipuler nous-mêmes notre pensée. A savoir, avec l'hypothèse et la pensée fixe que cet examen ne peut être réussi que s'il est rédigé avec un certain stylo. Selon les psychologues, si l'on s'attend à un certain événement, une chaîne de schémas de pensée et de comportements se met automatiquement en place, permettant à cet événement souhaité de se produire. Cependant, les psychologues affirment également que la cause de ce succès est alors finalement mal évaluée. Ce succès est ensuite attribué à un certain objet.

Dans ce contexte, la technique de manipulation dans son ensemble peut bien entendu être présentée sous un angle différent. À savoir : comment pouvons-nous nous-mêmes influencer nos pensées pour obtenir un résultat souhaité ? Comment les autres influencent-ils nos pensées et que pouvons-nous y faire ? Et enfin : comment pouvons-nous influencer les pensées des autres ? Pour une structure plus claire, nous avons divisé les différents points en sous-chapitres.

Manipulation de nos propres pensées

Grâce à la puissance de nos propres pensées, on peut croire en notre propre succès et donc finalement l'atteindre. Pour influencer les pensées, il n'est pas nécessaire qu'une tierce personne intervienne. Grâce à nos propres pensées, il est possible de contrôler les situations et d'influencer activement sa propre vie. Plus on est sûr de soi, moins les gens on nous sommes passibles de manipulation.

L'exercice suivant vise à vous montrer comment prendre confiance en vous et comment exploiter le pouvoir de nos propres pensées.

Exercice

La conscience de soi ne se construit pas du jour au lendemain. C'est un processus qui prend du temps. Mais on peut commencer par nos propres pensées avant même d'avoir confiance en soi. Si une personne dégage de la force et de la puissance, elle ne sera pas aussi facilement manipulable que d'autres qui paraissent très peu sûres d'elles et fragiles.

Tout d'abord, il convient de noter l'objectif individuel propre à cet exercice. Cela permet de s'assurer que l'on peut percevoir ses propres progrès et que chaque étape est considérée comme un succès. En outre, elle offre un objectif concret que l'on peut poursuivre et qui doit être atteint par ses propres efforts. Les objectifs qui sous-tendent cet exercice peuvent être par exemple les suivants : "je veux être plus optimiste, voir le bien et une opportunité dans chaque situation, et aborder chaque situation en me sentant bien." Cet objectif peut être décomposé en trois sous-objectifs, à savoir : l'optimisme, l'ouverture d'esprit face à une nouvelle situation, et le fait d'aborder une nouvelle situation avec un bon sentiment. Ce bon sentiment procure en même temps optimisme et confiance en soi.

Pourquoi exactement cette ouverture d'esprit et ce sentiment positif sont-ils si importants ? Si vous pensez vous-même qu'une nouvelle situation vous offre de nouvelles opportunités et possibilités et que

vous vous réjouissez de cela, alors vous rayonnerez également. Cette attitude positive et ouverte permet en outre d'être plus confiant. Par comparaison, une attitude différente. Si vous avez peur d'une nouvelle situation parce que vous ne savez pas à quoi vous attendre, parce que vous ne voulez absolument pas faire une bêtise ou parce que vous voulez désespérément faire bonne impression aux autres, vous êtes automatiquement plus anxieux. Pourquoi ? Parce que vous créez des pensées négatives par la peur. Celles-ci bloquent votre ouverture et vous empêchent d'être vous-même dans cette situation et de vous comporter comme vous le souhaiteriez. Vous veillez donc en permanence à ne rien faire de mal et donnez ainsi une image très peu sûre.

Outre les objectifs de la tâche elle-même, vous devez également réfléchir aux objectifs généraux. Que voulez-vous changer ? Comment voulez-vous être traité à l'avenir ? Quel genre de charisme voulez-vous avoir ? Une telle fixation d'objectifs vous aidera à poursuivre l'objectif de l'exercice à l'avenir. Une fois que vous avez atteint un objectif, vous pouvez en fixer un nouveau pour l'accompagner. Définissez ces objectifs de manière très précise. Par exemple : "je veux être perçu comme une personne forte et indépendante" ou "je veux que les décisions que je prends soient acceptées et tolérées par mon entourage". Pourquoi cette fixation d'objectifs est-elle si importante ? Si vous voulez faire ces changements et y travailler, vous devez traiter ceux qui vous entourent de la même manière. En définissant vos objectifs de cette manière, vous accordez automatiquement plus d'attention à la façon dont vous traitez ceux qui vous entourent.

Dans le même temps, vous devez également tenir compte de ce que vous valorisez vous-même. En d'autres termes : que pouvez-vous faire ? Quels sont vos atouts ? Dans quel domaine n'êtes-vous pas aussi fort ? Que pouvez-vous tolérer ? Quelles sont les choses à proscrire ? Où se situent les limites ? Tout cela est important si vous voulez paraître confiant et exploiter le pouvoir de vos pensées. Si vous vous dites que vous êtes mauvais en XY, que vous ne pouvez pas faire ceci ou cela, alors

vous le dégagez et ne vous faites pas confiance. Mais si vous vous dites que vous êtes bon en XY et que c'est là que résident vos points forts, vous paraîtrez automatiquement plus confiant. En revanche, si vous avez des faiblesses en XY, mais que vous le savez et que vous pouvez l'admettre, vous dégagez une sécurité qui est perçue par les autres.

Afin d'influencer un événement par le pouvoir de vos pensées, vous devez généralement croire au pouvoir des pensées. Si vous ne croyez même pas que vous pouvez influencer un événement et une situation par vos pensées, cela n'arrivera jamais. Laissez-vous donc convaincre en l'essayant vous-même.

Les pensées positives contribuent donc à un événement positif. Mais comment générer des pensées positives ? Les pensées positives peuvent être contrôlées par soi-même. Ainsi, si vous croyez vous-même qu'une situation sera positive en votre faveur, elle se produira. Le pouvoir des pensées peut être créé par des phrases comme "je peux le faire", "tout ira bien" ou "je suis assez fort pour gérer cette situation". Ceci est comparable au succès attribué à un objet. Ainsi, un objet est blâmé pour le succès et on le croit toujours responsable de celui-ci. Mais un objet ne serait pas du tout nécessaire à cet effet. Vous pouvez aussi le faire vous-même.

Il peut être judicieux de le tester directement dans une situation nouvelle et peu familière. Où vous sentez-vous en insécurité ? Quand tombez-vous dans un état d'insécurité et de peur ? Quel est le déclencheur de ce phénomène et comment le ressentez-vous ?

Si vous avez remarqué que le sentiment de peur et les pensées négatives surgissent toujours lorsque vous doutez de vous, travaillez exactement sur cette situation et procédez contrôler progressivement plus vos pensées. Dans un premier temps, il peut être important d'accepter les sentiments qui surgissent et d'en prendre conscience.

La scène suivante illustre parfaitement cette situation :
Vous avez un entretien d'embauche et vous êtes incroyablement nerveux les jours précédents. C'est naturel et en aucun cas mauvais, car

la situation est nouvelle. Vous ne connaissez pas ceux à qui vous aurez à faire et vous ne savez pas exactement à quoi vous attendre. Mais bien sûr, vous voulez à tout prix avoir cet emploi.

Dans un premier temps, il est conseillé d'accepter cette peur et cette nervosité lorsqu'elles se manifestent. Accepter, dans ce cas, signifie ne pas lutter contre elle et cette excitation, mais simplement les autoriser. Réprimer ce sentiment ne sera pas efficace, car la nervosité sera présente lors de l'entretien lui-même et vous serez également excité et anxieux les derniers jours avant l'entretien.

Plus vous autoriserez les sentiments à se manifester, plus vous serez en mesure de les gérer, de sorte qu'à la fin, ils ne seront plus aussi présents, mais que les pensées positives prédomineront.

Pour "combattre" la nervosité par des pensées positives, prenez un moment lorsque les sentiments surgissent et notez toutes vos pensées et tous vos sentiments. Pourquoi êtes-vous nerveux ? Qu'est-ce qui vous émeut ? De quoi avez-vous précisément peur ? Quelle est la pire chose qui puisse vous arriver ?

D'un autre côté, il y a aussi des aspects positifs. Pourquoi cela vous convient-il ? Dans quel domaine réussissez-vous particulièrement bien ? Et de même, qu'attendez-vous, non pas de vous-même ou de l'autre personne, mais de la situation elle-même. Par exemple, si vous vous rendez à un entretien d'embauche pour la première fois, vous pouvez avoir l'attente suivante : pour avoir un aperçu d'une telle situation, afin que vous sachiez à quoi vous attendre lors d'un autre entretien d'embauche et, le cas échéant, que vous ne soyez pas aussi nerveux. Ou encore : avoir une conversation agréable en dégageant calme et confiance. En fonction de vos attentes personnelles, ne les fixez pas trop haut. Des attentes trop élevées vous feront sortir mécontent de la situation si elle ne s'est pas déroulée comme vous l'aviez espéré.

Après avoir formulé les attentes et vos propres forces et craintes, dressez une liste de tout ce qui vous parle en tant que personne dans ce poste. Êtes-vous peut-être bien organisé ? Avez-vous l'esprit d'équipe ? Plus les formulations sont précises, plus vous aurez confiance en vous.

Cette confiance en soi s'applique également à vos propres pensées. Continuez à énumérer et à vous souvenir de ces qualités, de vos spécialités et de vos connaissances. Vous avez maintenant sous les yeux vos forces, vos capacités et vos qualités. Pensez-vous toujours que pour une raison quelconque, vous n'y arriverez pas ? Êtes-vous toujours nerveux parce que vous espérez obtenir le poste et ne savez pas si vous êtes vraiment à la hauteur ? Si oui, pourquoi le pensez-vous ?

Continuez à consulter ces notes chaque fois que vous vous sentez plus incertain. Etes-vous de plus en plus confiant ? Croyez-vous davantage en vous ? Vos pensées deviennent-elles plus positives ? Est-ce que votre peur s'estompe ? Chaque pensée positive dissout également votre peur et votre nervosité. Vous croyez davantage en vous, vous avez plus d'assurance et de confiance.

Cet exercice peut être appliqué dans n'importe quel contexte. Vous découvrirez avec le temps la meilleure façon d'acquérir des pensées positives. Croyez toujours fermement en vos capacités et en votre succès futur. C'est seulement de cette façon que vous pourrez rayonner.

Guide séquentiel

Il est difficile de toujours penser du premier coup manière positive et de croire en sa propre réussite. Un séquentiel peut vous donner un meilleur aperçu. Vous pouvez cocher les différents points s'ils devraient déjà bien fonctionner. En outre, vous n'êtes pas obligé de suivre tous les points de ce guide. Vous remarquerez peut-être aussi, avec le temps, que d'autres étapes vous aident encore mieux et vous rapprochent beaucoup plus facilement de votre objectif. Vous pouvez et devez donc travailler individuellement avec ce guide.

1. Formulez vos objectifs. Que voulez-vous atteindre ? Que voulez-vous atteindre avec cet exercice et ces conseils ? Il est important que vous le fassiez toujours et que vous soyez honnête avec vous-même. Laissez votre propre environnement en dehors de tout ça. Après tout, elle ne devrait apporter quelque chose qu'à vous seul.

2. Définissez vos attentes. Qu'attendez-vous de cet exercice ? Que voulez-vous en tirer ? Que voulez-vous atteindre ? Voulez-vous paraître plus sûr de vous et plus confiant ? Aimeriez-vous croire davantage en vous et ne pas toujours voir le mauvais côté d'une nouvelle situation ? Aimeriez-vous être pris plus au sérieux par certaines personnes ? Quelles sont vos propres attentes vis-à-vis des autres ? Qu'êtes-vous prêt à investir pour que les autres vous prennent plus au sérieux, par exemple ? Quelles sont vos limites ? Seriez-vous plus présent ? Qu'est-ce que vous tolérez ?

La question de savoir comment vous traitez les autres en fait également partie. Prenez-vous toujours les autres au sérieux ? Acceptez-vous leurs forces et leurs faiblesses ?

3. Prenez un moment et réfléchissez à vos propres forces et faiblesses. Dans quel domaine êtes-vous bon ? Dans quel domaine excellez-vous ? Qu'est-ce qui vous distingue des autres ? Qu'est-ce qui vous rend spécial ? Dans quels domaines êtes-vous moins doué ? Dans quels domaines pouvez-vous encore vous améliorer ? Qu'est-ce que vous aimeriez peut-être changer ?

Pour renforcer votre propre estime ainsi que votre confiance en soi, il est conseillé de demander à d'autres personnes qui vous sont proches. Qu'est-ce qu'ils aiment chez vous ? En quoi êtes-vous bon à leurs yeux ? Avec quoi marquez-vous des points ? Qu'est-ce qui vous rend unique ? Vous pouvez réduire liste si vous le souhaitez.

Votre liste est-elle plus longue ou plus courte que celle de ceux qui vous entourent ? Si elle est plus coute : quelle pourrait en être la raison ? Êtes-vous trop critique envers vous-même ? Avez-vous une mauvaise opinion de vous-même et peut-être même vous dévalorisez-vous ?

Une telle énumération de ses propres forces et des impressions de son environnement permet naturellement aussi d'avoir des pensées positives. Vous vous sentez fortifié. Emportez ce sentiment, cette nouvelle confiance en vous et ces pensées positives et fières dans chaque nouvelle situation.

4. Même si cela demande beaucoup d'efforts et ne peut être fait en une seule fois. Confrontez-vous encore et encore à de nouvelles situations. Avec des situations dont vous n'étiez pas sûr. Craintif et nerveux peut-être aussi et surtout, dans lequel vous êtes tombé dans des pensées négatives.

Alors que vous pensiez auparavant que vous ne pouviez pas faire XY, vous devriez maintenant vous dire : "je peux le faire. Je fais des efforts." Bien sûr, au début, cela semble toujours plus facile et plus simple que cela ne l'est en réalité. Mais vous verrez qu'après un certain temps, vous vous sentirez plus fort. Des choses positives vous arriveront, et tout cela grâce au pouvoir de vos seules pensées. Parce que vous vous êtes influencé positivement.

Le pouvoir de ses propres pensées peut donc être exploité pour s'influencer positivement. Les autres n'ont pas toujours une influence sur nous. Il est tout aussi possible que nous puissions nous manipuler nous-mêmes.

Manipulation de la pensées par les autres

Vous n'êtes pas le seul à pouvoir influencer vos propres pensées. Les autres peuvent également avoir une influence sur vos pensées. Cela se produit par exemple lorsque vous demandez vous-même consciemment des conseils à d'autres personnes. Vous essayez de comprendre leurs arguments.

Soit vous adoptez cette opinion, ce qui entraîne une manipulation des pensées, soit vous ne partagez pas cette opinion et ne vous laissez donc pas influencer et manipuler.

Souvent, la manipulation de la pensée par les autres n'est même pas perçue, car les pensées inconscientes sont abordées. Afin de manipuler les pensées, on peut avoir recours à divers gestes et techniques. Par exemple, certains mots peuvent être utilisés pour faire d’une chose quelque chose de plus grand qu'elle ne l'est en réalité. Le nom de la couleur "noir foncé" en est un exemple. Une couleur ne peut pas du tout

être plus foncée que le noir. Mais c'est exactement ce que nous attendons et pensons avec une telle information.

Même dans les conversations, la pensée d'une personne peut être manipulée par une autre personne. Cela se produit par exemple lorsque des termes et des mots sont utilisés dans un mauvais contexte. La conséquence en est que l'on doute de sa propre définition du mot et de sa signification. Dès que vous vous demandez si vous n'avez pas utilisé ce mot de manière incorrecte depuis le début, ou si vous avez toujours pensé qu'il signifiait autre chose, vous ne croyez plus en vous. Vous n'êtes plus sûr d'avoir pensé convenablement et vous le remettez en question. Dans le processus, le mot a été mal appliqué par une autre personne. Mais à ce moment-là, vos propres pensées ont été manipulées.

Cette technique n'est pas la seule à pouvoir être utilisée pour la manipulation des pensées. Il est également possible que d'autres personnes vous induisent en erreur et vous manipulent en ce qui concerne vos propres pensées.

Cela peut arriver assez facilement par des questions pièges ou par l'exagération. Pourquoi cela manipule-t-il vos propres pensées ? Parce que vous adoptez l'opinion des autres comme la vôtre. Si votre interlocuteur exagère constamment sans que vous le remarquiez, vous vous laisserez aller à la colère et adopterez l'opinion et les pensées de l'autre.

Les questions pièges vous égarent, car vous commencez à douter de votre propre compréhension et conception. Vous n'êtes même plus sûr d’avoir bien compris. La manipulation de vos propres pensées par d'autres personnes a déjà eu lieu. Le plus souvent même sans que vous vous en rendiez compte consciemment ou sans que vous le remarquiez comme une manipulation.

Exercice

La manipulation de ses propres pensées par d'autres personnes peut être déterminée par des exercices. Ces exercices sont également conçus

pour vous montrer comment contrer la manipulation de vos pensées. Dès que vous commencez à douter au cours d'une conversation d'un élément qui, par ailleurs, vous a toujours paru assez clair, vous devez envisager de manipuler les pensées.

Bien sûr, il est également possible qu'un terme ou un mot n'ait tout simplement jamais été vraiment clair, d'où les doutes. Cependant, si vous êtes très sûr de la signification d'une notion et que vous commencez à douter de son sens au cours de la conversation, c'est déjà le début de la manipulation.

Mais que pouvez-vous y faire ? Si un sentiment d'insécurité surgit et que vous doutez de plus en plus de vous-même et de la compréhension d'une notion, faites des recherches après la conversation sur les raisons qui ont déclenché ces doutes et ce sentiment en vous et vous ont mis dans la confusion. Si vous découvrez que vous avez en fait mal compris quelque chose et que vous l'avez pris dans le mauvais sens, vous serez mieux avisé à l'avenir et vous pourrez évaluer si vos pensées ont pas été manipulées.

En outre, vous commencez à percevoir la conversation sous un nouvel angle et à la gérer vous-même. Si, après avoir effectué des recherches, vous vous rendez compte que vous aviez bien compris le terme et que vous aviez donc douté à tort de vous, une réévaluation de la conversation serait utile. Avez-vous le sentiment que la personne a peut-être simplement compris la notion de manière très différente et qu'il n'y a aucune intention derrière ce malentendu ? Méditez également sur la façon dont la personne s'est comportée pendant la conversation. Avez-vous l'impression qu'elle a agi de manière peu sûre ? Ou alors, a-t-elle défendu son opinion avec confiance et assurance ? Avez-vous l'impression que la personne a délibérément voulu vous induire en erreur et vous faire douter de vous ? Avez-vous le sentiment qu'il y a une motivation derrière tout cela ? Comme, par exemple, pour vous mettre en situation d'insécurité et que la personne veuille exploiter cela à ses propres fins ? Ou avez-vous l'impression que vous êtes censé faire quelque chose pour cette personne ?

Après cette réflexion ou si vous n'êtes généralement pas sûr de savoir comment classer cette situation et cette conversation, une autre conversation peut être utile. Avant cette conversation, pensez-vous à ce que l'autre personne pourrait ressentir ? Évitez de prendre la personne au dépourvu et de ne pas lui laisser savoir comment réagir. Avant la conversation, réfléchissez à la façon dont vous aimeriez commencer. Un exemple de cela serait de poser une question de compréhension.

Que la conversation vous a plongé dans l'incertitude et que vous avez appris la définition et la signification de ce terme, par exemple. Soyez attentif au langage corporel de votre interlocuteur. Y a-t-il une attitude défensive ? Comment le prend-elle ? Sa posture est-elle ouverte, il s'intéresse-t-il à vos recherches et souhaite-t-il même s'améliorer ? Ou bien la personne n'est pas du tout ouverte à un tel retour d'information, ne veut pas l'accepter et insiste même sur sa propre opinion ? Il n'est pas nécessaire d'accuser l'autre personne de manipulation. D'une part, il se pourrait que vous ayez été inconsciemment manipulé par votre interlocuteur et d'autre part, il se peut que vous ayez été manipulé par votre homologue. D'autre part, il est également possible que votre vis-à-vis l'interprète comme une attaque.

La confiance en vos propres pensées est tout aussi importante que la recherche. Ayez la conviction que tout ce que vous pensez est tout à fait juste. Dans ce cas, l'exercice ainsi que le guide étape par étape du dernier chapitre sur la manipulation de vos propres pensées vous aideront. Renforcez donc votre confiance et votre conscience de soi et vous empêcherez les autres de manipuler délibérément vos pensées.

Mais que peut-on faire exactement contre la manipulation de ses propres pensées ?

Plus vous avez confiance en vous et plus vous êtes sûr de vous, plus il est difficile pour les autres de vous manipuler. Comme nous l'avons déjà écrit, plus vous êtes confiant et sûr de vous, moins vous avez de chances d'être manipulé par les autres.

Pour éviter que d'autres personnes ne manipulent vos pensées, vous devez poser des questions dès que vous vous sentez induit en erreur ou que vous commencez à douter de vous. Des questions du genre " mes souvenirs semblent différents " ou " c'est vraiment ce que vous voulez dire ? Parce que je l'ai compris différemment." fera probablement perdre à l'autre personne son sentiment de sécurité au début. Mais normalement, votre interlocuteur répondra à la question et expliquera ce qu'il a compris. De cette façon, on peut dissiper directement les malentendus. Si quelqu'un veut délibérément vous manipuler en ce qui concerne vos pensées, il ne sera pas coopératif et ne s'engagera pas dans d'autres questions de compréhension ou discussions.

Au contraire, cette personne insistera sur le fait que vous êtes dans l'erreur et que vous avez mal compris les faits. Si votre interlocuteur n'est pas prêt à vous expliquer les faits et que vous vous sentez de plus en plus trompé et doutez de vous, vous devriez penser à mettre fin à la conversation. Cela vous évitera de quitter la conversation en étant incertain et en n'ayant plus confiance en votre pensée.

Lorsque l'on manipule ses propres pensées en faisant d'un fait plus qu'il n'est en réalité ou lorsque d'autres personnes exagèrent délibérément, il est conseillé de revoir les faits réels et, surtout, de réfléchir au contenu. Par exemple, une couleur ne peut pas être plus foncée que le noir. Ainsi, le noir foncé n'existe pas du tout. Dès que vous vous interrogez sur une telle affirmation, vous pouvez directement la remettre en question. Dans le cas de la couleur : existe-t-il un noir foncé ? Que dois-je penser de cette déclaration et qu'est-ce que cela signifie ?

Si vous ne faites que vous poser des questions sans les remettre en cause, vous aurez tendance à les considérer comme vraies et à ne pas les remettre en question. Dans ce cas, il y a eu une manipulation de l'esprit. Remettez en question même les informations les plus triviales que l'on vous donne. Surtout avec les personnes qui ont tendance à exagérer, il est conseillé de filtrer les renseignements les plus importants et de les traiter par soi-même. Demandez-vous toujours : est-ce réaliste ? Ai-je besoin de ces informations ? Qu'est-ce que je

retire de ces informations ? Dois-je réfléchir ou faire des recherches supplémentaires sur cette information ? Plus vous questionnez et recherchez des informations, moins vous avez de chances d'être manipulé dans vos pensées. Bien sûr, cela ne signifie pas que vous devez remettre en question chaque information ou avoir une discussion si nécessaire. Après tout, personne n'a envie de discuter de la nécessité de sortir les ordures ménagères.

Si vous êtes une personne qui reprend souvent les processus de pensée des autres et qui se concentre et se focalise sur les opinions des autres, il est conseillé de vous écrire une sorte de note de rappel. Sur cette note de rappel, écrivez ce que vous voulez toujours vous rappeler. Cela pourrait signifier que vous voulez remettre en question les processus de pensée et les informations et ne pas simplement les accepter, ou que vous voulez être plus confiant dans l'expression de votre propre opinion sans laisser les autres vous influencer. Dans ce rappel, formulez également une phrase sur la raison pour laquelle vous voulez agir de la sorte. Chaque fois que vous lirez cette phrase, vous vous rappellerez pourquoi vous le faites et vous serez encore plus fier de vous lorsque vous aurez atteint votre objectif.

Instructions étape par étape :

Pour garder la tête froide dans de telles situations et ne pas s'énerver, ce guide étape par étape vous sera utile.

1. Recherche après une conversation des faits qui vous font douter de vous. Avez-vous vraiment tort ? Ou bien vous avez raison et vous étiez juste perplexe ? Peut-être n'avez-vous pas été confronté aux faits et n'êtes-vous donc pas sûr de la signification et de l'interprétation ?

2. Réflexion sur la situation. Comment évaluez-vous la situation et la conversation qui s'ensuit ? Les choses sont assez serrées et vous vous emportez ?

Il peut également être important de demander l'avis d'une tierce personne. De cette façon, vous obtenez un retour objectif et prenez de la distance par rapport à vos propres sentiments, sensations et pensées.

3. Notez vos pensées. Cela vous permettra de prendre de la distance et d'évacuer la plupart des émotions déjà ressenties.

Comment vous êtes-vous senti ? Vous êtes-vous senti trompé ? Contrarié ? Avez-vous douté de vous ? Quelles sont vos nouvelles impressions ? Sur quoi devez-vous travailler ? Une conversation avec la personne en question vous aiderait-elle ? Vous sentez-vous délibérément manipulé et trompé ? N'était-ce qu'un malentendu ?

4. Si la conversation vous touche encore ou si vous souhaitez travailler sur vous-même pour l'avenir, par exemple en ayant plus confiance en vous et à vos propres pensées ou en devenant plus confiant, une conversation avec cette personne est utile.

Vous pouvez découvrir comment votre vis-à-vis a compris la situation et clarifier tout malentendu. Si, après tout, vous aviez raison et aviez déjà bien évalué la situation, il peut être utile pour votre interlocuteur d'apprendre de faire profil bas et d’apprendre de vous.

Dans un échange personnel, les deux antagonistes ont la possibilité de se développer personnellement au fil de la conversation et d'apprendre de leurs propres "erreurs". Après tout, la vie est faite d’apprentissage et chacun peut en tirer profit.

Mise en place de la manipulation des pensées

Il n'y a pas que vous ou d'autres personnes qui peuvent manipuler vos pensées. Vous aussi, vous pouvez appliquer cette technique de manipulation.

Pour pouvoir utiliser soi-même cette technique de manipulation, il est important d'établir une base. Vous devez être capable de faire preuve d'empathie et de vous mettre à la place de votre interlocuteur. Cela doit se faire sur le plan mental et émotionnel. Seuls ceux qui peuvent se mettre à la place des autres et dans leur situation peuvent créer une

base pour influencer les autres. Mettez-vous à la place d'une autre personne pendant un moment. Écouteriez-vous quelqu'un, adopteriez-vous son mode de raisonnement et considéreriez-vous éventuellement ce qu'il dit comme vrai s'il n'a aucun lien avec vous ? Probablement pas, n'est-ce pas ?

Pour accéder à votre interlocuteur, il faut adopter une expression qui invite celui-ci à une conversation. Personne ne souhaiterait vous parler si vous adoptez une posture négative et dédaigneuse. Vous devez aussi faire attention à vos expressions faciales. Vous souriez ? La conversation vous intéresse-t-elle ? Ou vos expressions faciales montrent-elles un désintérêt ? Ce sont tous des facteurs qui créent une base pour la manipulation.

Tout comme votre posture et vos expressions faciales, votre volonté de parler est également importante. Vous aimez converser avec les gens et vous trouvez rapidement une approche pour votre interlocuteur ? Ou bien évitez-vous les conversations avec autrui ? Vous êtes incapable de trouver vite un nouveau sujet et la conversation prend rapidement fin ou s'étouffe ?

Si tel est le cas, vous pouvez facilement vous entraîner à ce sujet. Un exercice intéressant consiste à imaginer une telle conversation et à la pratiquer avec votre reflet dans le miroir. De cette façon, vous pouvez contrôler votre langage corporel et vos expressions faciales et les améliorer si nécessaire. En plus de vous entraîner avec votre réflexion, vous pouvez aussi le faire avec des personnes qui vous sont proches. Vous obtenez ainsi un retour direct et pouvez recréer une situation de conversation réelle.

De tels exercices seront certainement payants à l'avenir ! Vous remarquerez que vous pouvez aborder les autres plus ouvertement et que les conversations seront beaucoup plus faciles pour vous.

En outre, vous serez probablement vite considéré comme un être sympathique par votre correspondant.

Dans une conversation proprement dite, il est souhaitable de poser de multiples questions. D'une part, vous évitez d'être le seul à parler et

votre interlocuteur risque de ne plus vous écouter au bout d'un moment ; d'autre part, votre interlocuteur sera ravi de voir que vous montrez de l'intérêt. Plus les questions sont simples, mieux c'est. Pourquoi les questions devraient-elles être si simples et la réponse si évidente ? Votre interlocuteur réfléchira à la question et répondra directement par un "oui" de manière optimale. Au moment où il réfléchit à cette question plutôt banale, il se rend compte de la véracité de la réponse et partage donc votre raisonnement.

Pour illustrer cela par un exemple pratique.

Imaginez que vous êtes un vendeur dans un magasin. Ce que propose exactement ce magasin n'est pas important dans cet exemple. Vous travaillez en étroite collaboration avec les clients et souhaitez naturellement les convaincre d'acheter vos produits. En posant au client des questions telles que " Vous souhaitez un produit durable, n'est-ce pas ? " ou " Vous souhaitez la meilleure qualité, n'est-ce pas ? ", le client sera rapidement convaincu de vos produits. Pourquoi ? Parce que ces questions les amènent automatiquement à croire que ces produits peuvent répondre à leurs propres besoins. En outre, le vendeur reprend les souhaits du client. Cela montre non seulement que les souhaits sont les mêmes, mais crée également un lien. L'acheteur fait confiance au vendeur. Après tout, les produits doivent être bons s'ils peuvent répondre à mes propres souhaits en matière de produits.

Mais quel est le rapport exact de cet exemple avec la manipulation des pensées ? Au moment où le client répond "oui" ou "bien sûr" aux questions, la pensée se déclenche inconsciemment en lui que ce produit répond exactement à ses exigences et doit être bon. Car un "n'est-ce pas ?" ou un "ou ?" symbolise automatiquement que le vendeur a lui-même cette pensée. En outre, le client ne réfléchira pas vraiment à la question de manière consciente et répondra de manière inconsciente. Les réponses aux questions sont donc prédéterminées.

Vous pouvez simplement réfléchir à cet exemple et aux questions par vous-même. Répondriez-vous "non" à de telles questions alors que

la question nécessite impérativement une réponse "oui" ? Probablement pas, n'est-ce pas ?

Exercice

Nous allons maintenant illustrer cela par un exercice. Prenez quelques minutes chaque soir et mettez-vous devant un miroir. Regardez vous de très près. Essayez différentes expressions faciales. Qu'est-ce qui change ? Comment vous considérez-vous ? Que ressentez-vous lorsque vous vous regardez et que vous avez, par exemple, l'air sombre, en colère, rieur ou triste ? Comment les autres se sentiraient-ils si vous les affrontiez de cette manière ? Comment vous sentez-vous lorsque les autres vous approchent de cette façon ? Adoptez également différentes postures. Comment vous sentez-vous lorsque vous croisez vos bras devant le haut de votre corps ? Quand avez-vous l'air accueillant et ouvert à vous-même ? Quand aimeriez-vous avoir une conversation avec vous-même ? Prenez note de ces postures qui vous semblent particulièrement invitantes et ouvertes. Vous pouvez toujours vous référer à cette petite collection dans vos conversations avec d'autres personnes.

Regardez aussi attentivement les postures et les expressions faciales des autres. Comment se comportent-ils dans différentes situations ? Comment vous cela vous affecte-t-il ? Que changeriez-vous ou amélioreriez-vous ? Aimeriez-vous avoir des conversations avec ces personnes ? Que dégagent exactement ces gens ? Ont-ils l'air d'être dignes de confiance, ouverts ou réservés et introvertis ?

Ainsi, pour être en mesure de manipuler les autres mentalement, il faut créer une base. Vous devez paraître accueillant et digne de confiance à votre interlocuteur et rayonner de confiance en vous. Vous devez également être clair sur vos propres objectifs, motivations et valeurs. Il est conseillé de prendre le temps de réfléchir à son propre point de vue. Quelles sont vos valeurs ? Que représentez-vous ? Quelles sont vos limites ? Quels sont vos objectifs ? L'objectif étant d'influencer les pensées des autres, vos propres valeurs et objectifs doivent être

clairement définis. Ce n'est qu'ainsi que d'autres personnes pourront s'intéresser à vos pensées.

Si vous êtes un extraverti, allez vers les autres et engagez la conversation avec eux. C'est aussi un bon exercice pour manipuler la mentalité des autres. Abordez votre interlocuteur ouvertement. Si votre interlocuteur est introverti, essayez d'avoir une conversation avec lui aussi. Il ne s'agit pas nécessairement de manipuler directement les pensées, mais plutôt d'instaurer la confiance et la sympathie.

Instructions étape par étape :

1. Renforcer la conscience et la confiance en soi. Demandez-vous ce que vous voulez transmettre aux autres. Quelles sont vos valeurs et vos attitudes ? Qu'est-ce qui est important pour vous ? Qu'est-ce que vous appréciez personnellement ?

2. Demandez-vous ce qui, chez les autres, vous donne envie de leur parler. Comment ces personnes vous paraissent-elles ? Qu'est-ce qui les rend sympathiques ? Qu'est-ce qui crée exactement cette impression sur vous ? Tirez vos propres conclusions de cette réflexion. À votre avis, à quoi devriez-vous ressembler aux yeux des autres pour qu'il y ait une base de confiance et de sympathie ?

3. Demandez aux personnes qui vous sont proches ce que vous pouvez améliorer dans votre posture ou vos expressions faciales. Comment apparaissez-vous face aux autres ? Qu'est-ce qui passe bien et qu'est-ce qui passe moins bien ? Que devez-vous encore travailler et que pouvez-vous améliorer ?

4. Défendez vos propres valeurs et qualités. C'est la seule façon de manipuler les autres en ce qui concerne leurs pensées. Les autres n'accepteront jamais vos pensées, vos idées ou vos valeurs si vous ne les défendez pas du tout. Cela dépend aussi beaucoup de votre propre acceptation. Comprenez-vous consciemment comment

vous avez trouvé vos valeurs et vos caractéristiques ? Est-ce que cela vient peut-être de l'expérience ou d'événements spécifiques ?

5. N'imposez pas votre opinion ou vos points de vue à qui que ce soit. Si votre interlocuteur a le sentiment que votre opinion DOIT être adoptée et qu'il ne le peut pas, influencer les pensées de l'interlocuteur ne réussira pas. En effet, dès qu'une personne a le sentiment que quelque chose doit être fait par contrainte ou qu'une autre personne veut exactement cela, elle résiste à une telle prise de contrôle des pensées. Acceptez donc aussi que quelqu'un ne veuille pas écouter vos opinions ou vos pensées.

Mot de fin

Les techniques de manipulation les plus courantes ont maintenant été présentées et décrites de manière plus détaillée. L'objectif était de créer un livre qui non seulement introduise d'autres personnes au sujet de la manipulation et de ses techniques, mais aussi explique ces techniques et offre une valeur ajoutée au lecteur. Après tout, à quoi servent les meilleures explications si vous ne pouvez vous-même rien tirer de ces quelques mots écrits. Vous êtes le seul à pouvoir juger si cet objectif a été atteint et si vous avez vous-même appris quelque chose sur les techniques que vous pourrez également appliquer à l'avenir et que vous pourrez en général garder pour vous.

Peut-être ce livre vous a-t-il également donné envie d'en savoir plus sur la théorie des techniques de manipulation.

Espace de réflexion
Plan de 7 jours

Jour 1

Date :	
J'ai observé les techniques de manipulation suivantes aujourd'hui :	
J'ai pu moi-même appliquer les techniques suivantes :	
Ceci a bien fonctionné aujourd'hui :	
Je peux faire mieux la prochaine fois :	

Jour 2

Date :	
J'ai observé les techniques de manipulation suivantes aujourd'hui :	
J'ai pu moi-même appliquer les techniques suivantes :	
Ceci a bien fonctionné aujourd'hui :	
Je peux faire mieux la prochaine fois :	

Troisième jour

Date :	
J'ai observé les techniques de manipulation suivantes aujourd'hui :	
J'ai pu moi-même appliquer les techniques suivantes :	
Ceci a bien fonctionné aujourd'hui :	
Je peux faire mieux la prochaine fois :	

Quatrième jour

Date :	
J'ai observé les techniques de manipulation suivantes aujourd'hui :	
J'ai pu moi-même appliquer les techniques suivantes :	
Ceci a bien fonctionné aujourd'hui :	
Je peux faire mieux la prochaine fois :	

Jour 5

Date :	
J'ai observé les techniques de manipulation suivantes aujourd'hui :	
J'ai pu moi-même appliquer les techniques suivantes :	
Ceci a bien fonctionné aujourd'hui :	
Je peux faire mieux la prochaine fois :	

Jour 6

Date :	
J'ai observé les techniques de manipulation suivantes aujourd'hui :	
J'ai pu moi-même appliquer les techniques suivantes :	
Ceci a bien fonctionné aujourd'hui :	
Je peux faire mieux la prochaine fois :	

Jour 7

Date :	
J'ai observé les techniques de manipulation suivantes aujourd'hui :	
J'ai pu moi-même appliquer les techniques suivantes :	
Ceci a bien fonctionné aujourd'hui :	
Je peux faire mieux la prochaine fois :	

Sources

https://www.klaus-grawe-institut.ch/blog/was-ist-manipulation/

https://www.planet-wissen.de/gesellschaft/psychologie/egoismus/pwiejedermanipuliertdiemachtderpsyche100.html

https://de.wikipedia.org/wiki/Manipulation

https://www.redenwelt.de/rede-tipps/manipulation-rede/

https://www.1000dokumente.de/index.html/index.html?c=dokument_de&dokument=0200_goe&object=translation&l=de

https://www.1000dokumente.de/index.html?c=dokument_de&dokument=0200_goe&object=context&l=de

https://www.jbt.de/manipulationstechniken-die-6-techniken/

https://www.absolventa.de/karriereguide/rhetorik/manipulationstechniken

https://www.audimax.de/arbeitsleben/gleichberechtigung-im-job/manipulationstechniken-wie-du-sie-richtig-einsetzt/

https://www.perspektive-mittelstand.de/Psychologie_Manipulation___beliebte_Techniken_im_Management_und_/management-wissen/1207.html

https://www.karstennoack.de/manipulationstechniken-erkennen/

https://www.staufenbiel.de/magazin/joballtag/manipulieren-und-tricksen-im-job-so-bekommst-du-was-du-willst.html

https://www.youtube.com/watch?v=IVEyq8btWUA

https://de.wikipedia.org/wiki/Autorität

https://arbeits-abc.de/manipulationund-beeinflussung-psychologische-tricks-im-beruf/

https://www.lecturio.de/magazin/die-psychologie-des-fuehrens-mitarbeitermanipulation/

https://www.welt.de/gesundheit/psychologie/article5746715/Mit-welchen-Psycho-Tricks-Manipulierer-arbeiten.html

https://de.wikipedia.org/wiki/Lobbyismus

https://www.jbt.de/manipulationstechniken-die-6-techniken/

https://www.sueddeutsche.de/wissen/wahrnehmung-und-denken-so-leicht-lassen-wir-uns-manipulieren-1.1407348

https://www.selbstbewusstsein-staerken.net/du-bekommst-was-du-verdienst/

https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/manipulation/9152

https://www.managerseminare.de/ms_Artikel/Positiv-beeinflussen-Die-Macht-der-Manipulation,224833

https://schmid-philipp.com/manipulieren-die-wichtigste-faehigkeit-im-leben/

https://www.duden.de/rechtschreibung/Manipulation

https://de.wikipedia.org/wiki/Joseph_Goebbels

https://www.holocaust.cz/de/geschichte/holocaust-2/historischer-kontext/die-ns-ideologie/

https://www.welt.de/geschichte/zweiter-weltkrieg/article113703756/Wie-Goebbels-seine-diabolische-Rede-inszenierte.html

https://de.wikipedia.org/wiki/Emotion

https://www.n-tv.de/politik/Goebbels-war-kein-guter-Redner-article10144691.html

Pour plus d'informations sur nous et nos collaborations, visitez notre page d'auteur sur Amazon.

Il suffit maintenant de cliquer sur le lien ou de scanner le code QR avec votre smartphone. Vous pouvez également saisir le lien dans l'onglet de votre navigateur.

https://t1p.de/mj8i

"Nous nous réjouissons de votre visite"

Mention légales

Représenté par : EoB - Empire of Books
Éditeur : Malik & Mähleke GmbH
Contact : Malik & Mähleke GmbH / Stresemannstraße 84 / 22769 Hamburg
Photo de couverture : Shutterstock

Clause de non-responsabilité :
L'utilisation de ce livre et la mise en œuvre des informations, conseils et stratégies qu'il contient se font à vos propres risques. L'auteur ne peut être tenu responsable de tout dommage de quelque nature que ce soit, pour quelque motif juridique que ce soit. Les réclamations en responsabilité concernant des dommages causés par l'utilisation de toute information fournie, y compris tout type d'information incomplète ou incorrecte, seront donc rejetées. Les droits aux dommages et intérêts sont donc exclus. Ce travail a été élaboré et rédigé dans les plus grands soins. Toutefois, l'auteur n'assume aucune responsabilité quant à l'actualité, l'exhaustivité et la qualité des informations. Les erreurs d'impression et informations incorrectes ne peuvent être totalement exclues. L'auteur ne peut assumer aucune responsabilité juridique ni aucune autre forme de responsabilité pour des données incorrectes.
Les analyses, suggestions, idées, opinions, commentaires et textes fournis le sont à titre indicatif et ne peuvent se substituer à une consultation individuelle. Toutes les informations contenues dans ce livre sont correctes au moment de la rédaction. Toute responsabilité pour les conséquences directes ou indirectes découlant des informations contenues dans ce livre est donc exclue.
Renseignez-vous largement auprès de diverses sources et n'oubliez pas qu'en fin de compte, vous êtes le seul responsable de la décision d'acheter ou de le vendre.

Droit d'auteur :
L'œuvre, y compris tous les contenus tels que les informations, les stratégies et les conseils, est protégée par les droits d'auteur. Tous droits réservés. Toute réimpression ou reproduction (même partielle) sous quelque forme que ce soit (impression, photocopie ou autre procédé) ainsi que le stockage, le traitement, la duplication et la diffusion à l'aide de systèmes électroniques de quelque nature que ce soit, entièrement ou partiellement, sont interdits sans l'autorisation écrite explicite de l'auteur. Le contenu ne doit en aucun cas faire l'objet d'une publication sous peine de poursuite judiciaire.